



Knut Nordeide

Norske husholdningers økonomiske tilpasning til finanskrisen

Masteroppgave i Sosialt arbeid

Høgskolen i Oslo, Avdeling for Samfunnsfag

Sammendrag

Hvordan tilpasser norske husholdninger seg økonomisk usikre tider? Jeg ønsker å få mer kunnskap om omfanget av forbruksreduksjoner, hvilke grupper som reduserer forbruket og hvilke forbruksområder som er mest og minst utsatt for reduksjon.

For å få svar på disse spørsmålene har jeg brukt en kvantitativ tilnærming. Jeg har fått tilgang til data innsamlet av Statens institutt for forbruksforskning under finanskrisen (mars 2009).

Jeg har brukt fire forklaringsmodeller for å se på forbruksreduksjoner fra ulike vinkler. To individperspektiver, et primærgruppeperspektiv og til slutt et klasseperspektiv. Modellene er forankret i de teoretiske retningene individuell beslutningsteori, begrepet om standardpakken og Bourdieus forståelse av sosial mobilitet.

Forbruksreduksjon er målt på ni ulike områder. Jeg har satt opp en indeks som har gitt et bredt sammensatt mål på forbruksreduksjon, samtidig har det åpnet for dybde i tolkningen gjennom å se på forbruk ved hjelp av både indeksen, undergrupper av indeksen og for de ni områdene enkeltvis.

Funnene viser at under finanskrisen var det en stor andel av norske husholdninger som reduserte forbruket. Reduksjonen gikk langt utover den gruppen som oppga at de hadde betalingsproblemer. Det kan forklares med en gruppe husholdninger som er risikoaverse. De strammet inn forbruket langt mer enn resten av utvalget. Med den omfattende innstramningen som er registrert er det mulig å si at husholdningene inntar en forsiktig holdning til utfallet av finanskrisen.

Et annet viktig funn er at husholdninger skjærer forbruk som er rettet mot å ivareta nære relasjoner. Dette forbruket skjermes til fordel for forbruk som er mer rettet mot synlighet og som er knyttet til sosial mobilitet og klasse.

Abstract

How do Norwegian households adjust to financially bad times? I wish to get more knowledge about the reductions of consumptions, which groups adjust their consumption and which consumption areas are most and least exposed to reduction.

To answer these questions I have used a quantitative approach. I have used data gathered by the National Institute for Consumer Research during the Global Financial Crisis (March 2009).

I have used four models to analyze reductions in consumption from different angles. Two individual based perspectives, one primary group perspective and finally a class perspective. The models are anchored in the theoretical frameworks individual decision theory, the concept of a standard package and Bourdieus conceptions of social mobility.

Reductions in consumption are measured in nine different areas. I have compiled an index as a broad measure of reductions in consumption across these areas. I have also used this index to identify sub-dimensions of consumption and to examine the nine areas in their own right.

The results show that during the financial crisis, many Norwegian households reduced their consumption. The reduction went far beyond the group that reported having financial problems. One important factor that helps explain this pattern is the presence of risk-averse households. They reduced their consumption more than the rest of the group. Based on the extensive reductions in consumption it is possible to conclude that Norwegian households take a cautious approach to the outcome of the Global Financial Crisis.

Another important conclusion is that households protect areas that are used to maintain close relations. This consumption is protected, while ostentatious consumption related to climbing in the social hierarchy are sacrificed more readily.

Forord

Da er jeg snart i mål med et prosjekt som gjennom to år har gitt meg mange utfordrende og lærerike opplevelser. Jeg opplever at oppgaven og læringen har modnet gjennom disse to årene. Jeg har også blitt bedre kjent med egne styrker og svakheter, både faglig og personlig, og det er en stor seier å levere en masteroppgave.

Jeg vil takke min veileder Per-Arne Tufte som har fulgt meg på veien og hele tiden vist stor entusiasme. Etter hans veiledninger har jeg sett lyst på både livet og oppgaven.

Takk til Statens institutt for forbruksforskning som har gitt meg tilgang til SIFO-surveyen. Takk også for at dere tok dere tid underveis til å komme med verdifulle innspill.

Kollokviegruppen min fortjener også en takk! Michaela, Ruth Elise og Ragnhild, dere har gjort studielivet lett å leve med mer og mindre alvorlige betraktninger om det aller meste.

Tusen takk til familien min som har støttet meg hele veien. En ekstra takk til Per for gode innspill og kloke betraktninger.

Og til slutt men aller mest, Gro, for at du har stilt opp hele veien og særlig nå i innspurten. Uten deg hadde ikke dette vært mulig!

Oslo 15.11.2010

Knut Nordeide

Innholdsfortegnelse

I.	Innledning.....	9
A.	Formål med oppgaven.....	9
B.	Særtrekk for Norge.....	10
C.	Kontekst: Finanskrisen	11
D.	Finanskrisen og sprikende signaler.....	12
E.	Problemstilling.....	13
F.	Avgrensning av forbruk	13
G.	Forskningsfeltet.....	14
H.	Oppgavens struktur	15
II.	Teori.....	16
A.	Innledning.....	16
B.	Teoretisk forankring av modell 1 og 2.....	17
C.	Modell 1: Grunnleggende økonomibalanse i husholdningene	17
D.	Modell 2: Kjennetegn ved husholdningene	18
1.	Samlet husholdningsinntekt.....	18
2.	Høyere utdanning.....	18
3.	Familietype	19
4.	Alder	19
5.	Kjønn.....	19
6.	Risikoorientering.....	20
7.	Oppsummering for modell 1 og modell 2	20
E.	Modell 3: Primærgruppen	20
1.	Primærgruppen	20
2.	Begrepet om standardpakken	21
3.	Standardpakken som forbruksstabilisator og livsstil	22
4.	Symbolgjenstandene for standardpakken	23
5.	Standardpakken og konsekvenser.....	24

6.	Forventninger til empirien for modell 3: Primærgruppen.....	24
F.	Modell 4: Klasseorientering.....	25
1.	Klasse.....	25
2.	Pierre Bourdieu: Avgrensning og begreper	25
3.	Makt	26
4.	Kapital.....	27
5.	Klassetilhørighet	27
6.	Forbruk som klasseindikator	28
7.	Forventninger til det empiriske materialet fra modell 4	31
G.	Teoretiske forventninger til det empiriske materialet.....	31
III.	Metode.....	32
A.	Empiri/SIFO-surveyen.....	32
1.	Reliabilitet.....	33
2.	Bortfallsanalyse	33
3.	Bearbeiding av SIFO-surveyen.....	33
B.	Konteksten til SIFO-surveyen 2009	34
C.	Operasjonalisering.....	34
1.	Avhengig variabel: "Forbruksreduksjon"	34
2.	Operasjonalisering av uavhengige variabler	35
D.	Analyser	37
1.	Bruk av andre undersøkelser.....	37
D.	Mulige svakheter ved empirien.....	38
IV.	Analyse	40
A.	Univariat analyse av "forbruksreduksjon"	40
B.	Faktoranalyse av indeksen "forbruksreduksjoner"	41
1.	Reliabilitetsmåling av den avhengige variabelen	43
2.	Oppsummering av reliabilitet for Forbruksreduksjon.....	44
C.	Regresjonsanalyser av "forbruksreduksjon"	44

1. Steg 1: Betalingsproblemer	45
2. Steg 2: Klasse	46
3. Steg 3: Risikoorientering	46
4. Steg 4: Kontrollvariabler	46
D. Separate analyser av variablene i indeksen Forbruksreduksjon	47
V. Tolkning	50
A. Avhengig variabel: "Forbruksreduksjon"	50
B. Tolkning av variabler i "Skjermet forbruk"	52
1. "Gaver"	52
2. "Betalte fritidsaktiviteter"	53
3. "Holde fest/selskap"	53
4. "Mat og dagligvarer"	54
5. Oppsummering av "skjermet forbruk"	54
C. Tolkning av variabler i "Redusert forbruk"	55
1. "Frier"	55
2. "Uteliv/restaurantbesøk"	56
3. "Klær og sko"	56
4. "Oppussing"	57
5. "Møbler/TV/hvitevarer/innbo"	58
6. Felles oppsummering av "skjermet forbruk" og "reduert forbruk"	58
D. Tolkning av undergruppen "Skjermet forbruk"	59
1. Skjermet forbruk ved øremerking av midler	59
2. Skjermet forbruk og sosialt forbruk	59
3. Skjermet forbruk og skjerming av barn	60
E. Tolkning av undergruppen "reduert forbruk"	61
F. Tolkning av stegene i regresjonsanalysen	61
Steg 1: Betalingsproblemer	61
Steg 2: Klasse	62

Steg 3: Risikoorientering	62
Steg 4: Kontrollvariabler	63
G. Svar på forskningsspørsmålene	65
VI. Konklusjon	66
A. Relevans til sosialt arbeid	66
B. Videre forskning	67

I. Innledning

A. Formål med oppgaven

Min masteroppgave har til hensikt å gi mer kunnskap om hvordan husholdninger oppfører seg når de står overfor økonomiske nedgangstider uten at de ennå har merket innstrammingene i praksis. Vi vil få mer kunnskap om omfanget av forbruksreduksjoner, og hvilke forbruksområder som i større grad skjermes fra forbruksreduksjoner. Empirien har jeg hentet fra SIFO-surveyen 2009. Ved å bruke fire forklaringsmodeller vil jeg sette fokus på henholdsvis økonomisk balanse, personlige kjennetegn, nære relasjoner og samfunnsrelasjoner for å se hvilke av disse kontekstene og egenskapene som påvirker forbruksreduksjoner sterkest.

Det er ikke mulig å skrive om forbruksreduksjoner uten at det foreligger et forbruk som kan reduseres. Det betyr et forbruk som ikke kun går til å dekke opp primærbehov og det aller mest nødvendige for å overleve. I dagens Norge har forbruk for de aller fleste mange funksjoner. Forbruk er ikke bare et middel til å dekke primærbehov, men også en viktig kilde til å gi signaler om hvem man er, og hvilke grupper man ønsker å vise tilhørighet til. Forbruk blir preget av tegn og symbolikk ved at det blir påvirket og tolket av våre omgivelser. Ved hjelp av modellene jeg presenterer nærmere i teorikapittelet, vil jeg se hvordan forbruket blir påvirket av konteksten, og hvordan et forbruk rikt på symboler påvirker graden av forbruksreduksjon.

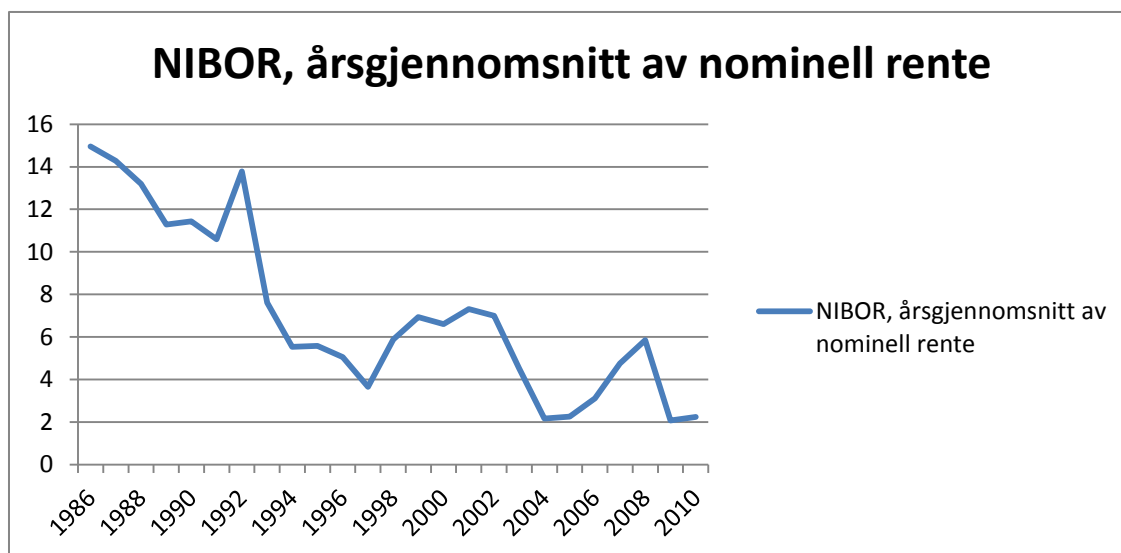
Økonomiske svingninger er en faktor som det er vanskelig å planlegge for når husholdninger tar økonomiske beslutninger. Ofte blir slike beslutninger, fattet i et klima preget av stabilitet og pågangsmot, som gjør at fremtiden blir sett på med optimisme. Beslutninger som varierer fra småinnkjøp for å ivareta den daglige driften, til store investeringer og et langt tidsperspektiv, må tas på bakgrunn av antakelser om fremtiden og en rekke usikkerhetsmomenter. For mange husholdninger kan det oppstå uforutsette situasjoner som kan forrykke den økonomiske balansen og som nødvendiggjør økonomiske tiltak. Makroøkonomiske parametere som arbeidsledighet, renter og inflasjon, og endringer i livssituasjonen som skilsmisse og langvarig sykdom er alle faktorer som kan gjøre den økonomiske hverdagen vanskelig. Den norske velferdsstaten fungerer som et sikkerhetsnett, men ytelsene er som regel lavere enn opprinnelig inntekt, og krever for mange en tilpasning av forbrukeratferden til en ny økonomisk hverdag.

En nyttig ferdighet er å kunne håndtere skiftende økonomiske rammevilkår, og et av de viktigste tiltakene for å regulere økonomien, er forbruksreduksjon.

B. Særtrekk for Norge

Norge er et samfunn hvor de fleste har et forbruk som går langt utover det å dekke opp primærbehov. I store deler av verden er det fremdeles slik at forbrukets viktigste funksjon er å sørge for kost og losji og det er svært lite igjen etter at nødvendige behov er dekket. Jeg vil se på forbruket relatert til den norske konteksten hvor de aller fleste har mulighet til å bruke forbruket til mer enn bare å dekke primærbehov. I tillegg er Norge betegnet som et “selveierdemokrati”. Med det menes at en stor andel i Norge har egen bolig, og at det er noe som er forventet. Et slikt boligkjøp krever en betydelig investering for de fleste, og dermed opptak av lån. Boliglånsrenten er dermed svært viktig for nordmenns økonomi.

Fig. 1 Norsk rentenivå fra 1986 til 2010.



Figuren viser styringsrenten i Norge fra 1986 og frem til 2010. Grovt sett kan vi si at boliglånsrenten ligger en til to prosentpoeng over styringsrenten. Gjennom hele 2000-tallet har vi hatt en varierende men forholdsvis lav rente. Lenger tilbake i tid har renten variert mye og vært oppe i over 14 prosent. I en SIFO-survey fra oktober 2008 svarte 6,5 prosent eller nærmere 100 000 husholdninger at de ikke ville tåle en oppgang på 2 prosent fra dagens rentenivå, og 23,8 prosent at de ikke ville takle en oppgang på 4 prosent (Poppe 2008, 14). Ved å bruke svarene fra denne SIFO-surveyen som indikatorer, vil det være mange som vil få betalingsproblemer med et rentenivå som ligger noe høyere enn i dag.

Her kan det også trekkes en parallell til finanskrisen. Renteøkninger er som finanskrisen ofte varslet på forhånd, slik at det er mulig å forberede seg på det som sannsynligvis kommer. Finanskrisen var i starten av 2009 en varslet økonomisk krise, som foreløpig var uten store realøkonomiske konsekvenser for de fleste husholdningene. Hvordan folk innretter seg etter en varslet finanskrise, som denne oppgaven vil gi indikasjoner på, kan kanskje overføres til hvordan husholdninger vil forberede seg på renteøkninger.

C. Kontekst: Finanskrisen

SIFO-surveyen fra 2009 ble gjennomført da finanskrisen var på sitt mest hektiske i mediene fordi det var knyttet stor usikkerhet til hvilke konsekvenser krisen ville få. Jeg vil beskrive den økonomiske situasjonen da spørreundersøkelsen ble foretatt, både hvordan den fremsto i mediene i Norge og hvilke realøkonomiske forhold som lå til grunn.

Røed Larsen og Mjølhus har i boken *Finanskrise* oppsummert de viktigste trekkene og stemningen høsten 2008. De karakteriserte høsten 2008 som høydramatisk. Investorene holdt pusten, sentralbanksjefene skalv på hånden og uttrykket “sikker som banken” var ikke lenger gyldig. Fra midten av september og utover høsten gjennomgikk verden en periode som vil bli husket som en økonomisk meget turbulent tid. Av mange sett på som den mest kaotiske finansielle perioden siden 1930-årene.

Denne kritiske perioden startet med at investeringsbanken Lehman Brothers gikk konkurs 15. september 2008. Den var den til da største konkursen i USAs historie. Andre konkrete hendelser var at verdens største forsikringsselskap AIG måtte reddes av myndighetene. Store amerikanske investeringsbanker forsvant. Island kollapset. Hendelsene førte til at bankene sluttet å låne penger til hverandre. Da måtte den amerikanske sentralbanksjefen trygle den amerikanske kongressen om å stemme for den foreslåtte redningspakken. Det var helt stille på Capitol Hill da han forklarte hvorfor: “If we don’t do this we might not have an economy on Monday” (Røed Larsen Mjølhus 2010, 16).

Et nytt aspekt ved denne krisen var at landenes og finansinstitusjonenes økonomi var så sammenvevd. Da Lehman Brothers gikk konkurs¹ skjedde det utenkelige, og kreditorene til Lehman Brothers mistet store summer, som igjen skapte kritiske situasjoner hos andre kreditorer som ikke fikk dekket opp sitt utestående. Det var ikke mulig å melde seg ut av denne krisen fordi den var global og forplantet seg til land med en utviklet og åpen økonomi basert på samhandling.

¹ Kredittopplysningsbyråene var ikke forberedt på finanskrisen og dermed kunne selskaper med beste kredittrating bli slått konkurs mer eller mindre over natten. Dermed forsvant naturlig nok tilliten til også denne

D. **Finanskrisen og sprikende signaler**

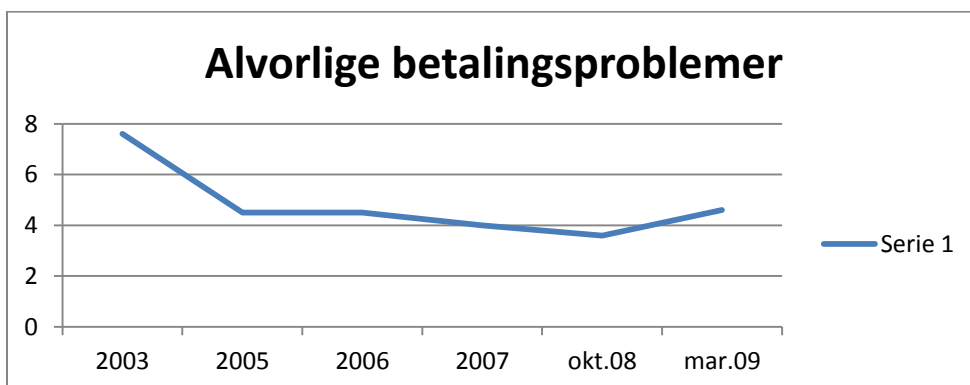
Politikere og eksperter preget nyhetene med mer eller mindre kvalifiserte gjetninger om hvordan krisen ville utvikle seg fremover. Usikkerheten var stor og konsekvensene det samme. Finansminister Kristin Halvorsen gikk ut og oppfordret til fortsatt forbruk. Hun mente det var viktig for å holde hjulene i gang og hindre at krisen eskalerte. Dette var fornuftig sett ut fra et samfunnsøkonomisk perspektiv, men for en husholdning som sto i fare for å få reduserte inntekter, ville det være best å redusere forbruket for å være bedre forberedt på økonomiske nedgangstider. Hvis forbruket ble opprettholdt til tross for manglende inntekter, ville ikke samfunnet stilt opp og bidratt til å betale regningen som takk for dugnadsinnsatsen. Regningen måtte håndteres av den enkelte husholdning med samme konsekvenser som enhver annen som ikke makter økonomiske forpliktelser.

Realøkonomiske konsekvenser i Norge per mars 09

Realøkonomisk var det i mars 09 i Norge, mens spørreundersøkelsen ble foretatt, få norske husholdninger som var direkte rammet av krisen. Det var heller de som hadde fått et økonomisk løft. Mer konkret kan følgende indikator hjelpe oss.

- Arbeidsledigheten var opp 0,3 prosent i første kvartal 09
- Lønnsøkningen siste år var 6,1 prosent mot en prisvekst på 2,9 prosent som gir reallønnsvekst på 3.2 prosent.
- Rentenivået var lavt og det var forventet et lavt rentenivå fremover. Dette var godt nytt for norske husholdninger som hadde en gjeldsgrad på over 200 prosent, og for mange nye låneopptak opptil 350 prosent av brutto inntekt.
- Samtidig viser statistikk fra SIFO-surveyen at antall husholdninger med betalingsproblemer var på vei oppover fra et lavt nivå. Se figur 2.

Figur 2. Tilbakevendende betalingsproblemer 2003-2008. Prosent



Vi ser av figur 2 at fra oktober 2008 til mars 2009 økte antall husholdninger med betalingsproblemer fra 3,6 til 4,6 prosent. Det er en stor økning på et halvt år, men fortsatt er det langt igjen til 2003 hvor 7,6 prosent av husholdningene rapporterte om alvorlige betalingsproblemer.

Kort oppsummert kan vi si at husholdningene i Norge først og fremst var rammet av usikkerhet om hvordan denne krisen ville utvikle seg, og at det ennå var få og relativt små tegn på at krisen hadde rammet husholdningene direkte.

Ser vi på situasjonen per nå, kan det se ut som om finanskrisen er avblåst og det uten store konsekvenser for norske husholdninger. Men det kan være for tidlig å avblåse krisen. Fortsatt er det mange land i europa som sliter med ettervirkningene av finanskrisen, og som er svært usikre på egen økonomisk utvikling. Viser det seg at en eller flere av disse landene ikke makter de økonomiske forpliktelsene, er det sannsynlig at også andre økonomier vil merke dette. Som finanskrisen viste oss har kriser lett for å spre seg fordi økonomiene og næringslivet er så globalisert og sammenvevd.

E. Problemstilling

Den overordnede problemstillingen i denne oppgaven er følgende:

Hvordan tilpasset husholdninger forbruket sitt da de stod overfor en varslet økonomisk krise?

Konteksten til undersøkelsen er finanskrisen, og det er da naturlig å avgrense forbrukeratferd til forbruksreduksjoner.

Den overordnede problemstillingen operasjonaliseres i tre forskningsspørsmål:

Hvordan fordelte forbruksreduksjonene seg på ulike forbruksområder?

Påvirker kjennetegn ved husholdninger/individer forbruksreduksjoner?

Tilpasset ulike grupper/klasser av forbrukere seg krisen ulikt?

F. Avgrensning av forbruk

Jeg vil avgrense forbruket til følgende forbruksområder i tilfeldig rekkefølge: Ferier, uteliv/restaurantbesøk, gaver, oppussing, holde fest/selskap, møbler/TV/hvitevarer/innbo, klær og sko, betalte fritidsaktiviteter og mat/dagligvarer. Dette er forbruksområder som ikke går under betegnelsen faste kostnader, men er mer beskrivende for å dekke opp kulturelt forbruk og forbruk for å skape og vedlikeholde sosiale relasjoner. Mange av husholdningenes

utgifter er faste utgifter, og kan være vanskelig å redusere på kort sikt (Lunde 1990, 56). Eksempler på dette er husleier, renter og avdrag på lån, strøm, TV, kommunale avgifter, barnehageutgifter, transport. Forbruksområdene som jeg fokuserer på er mer preget av variable kostnader, og enklere å redusere helt eller delvis.

Alan Warde bruker betegnelsen nytteverdi for å beskrive forbruk (Warde 1992, 26). Det forbruket med størst nytteverdi vil også være det forbruket som reduseres minst. Hva som er nytteverdi vil være avhengig av den enkelte husholdning og kan være alt fra å dekke opp primærbehov til å synliggjøre egen posisjon og identitet. Kort sagt vil det forbruket som gir mest nyttemaksimering bli skjermet så lenge som mulig.

G. Forskningsfeltet

Forbrukeratferd er et tema som mange fagretninger og teoretikere har vist interesse for, og det finnes store mengder litteratur om dette temaet. Forbruksreduksjoner, som er en del av dette fagfeltet, er etter det jeg har funnet en retning som er forholdsvis lite belyst. Jeg plasserer min masteroppgave mer i retning av det arbeidet som blir utført hos Statens institutt for forbruksforskning SIFO, enn tradisjonell fattigdomsforskning. Tradisjonell fattigdomsforskning ser på hvordan den økonomiske hverdagen håndteres blant lavinntektsfamilier (Thorød 2006 og 2007, Sandbæk 2004, Rysst 2006). Lars Gulbrandsen ved NOVA har konsentrert seg om gjeldsforskning og forklarer betalingsproblemer med personlig moral og betalingsvilje fremfor betalingsevne (Gulbrandsen 2005, 7). SIFOs hurtigstatistikk har vært en kilde til kunnskap om mer generelle forbruksforskning.

Jeg vil trekke frem og utdype to rapporter spesielt fordi jeg benytter empirien og resultatene fra disse undersøkelsene til å sammenligne og støtte opp under mine forventninger og resultater.

Christian Poppe skrev i november 2008 en rapport på oppdrag fra SIFO som het *Husholdningenes tidlige reaksjoner på finanskrisen*. Rapporten bygger på en survey i SIFO-regi tatt opp i slutten av september 2008. Målet med rapporten var å beskrive hvilken situasjon norske forbrukere sto overfor og bruke dataene til å vurdere den økonomiske reaksjonen i første del av finanskrisen. Analysene viste at husholdningene møter krisen ved å stramme inn forbruket. 38 prosent eller nærmere 760.000 husholdninger har strammet inn på minst et av ni undersøkte forbruksområder.

Christian Poppe og Turf Böcker Jakobsen har i tillegg foretatt en kvalitativ analyse hvor de har kategorisert danske forbrukere etter alder og ressurser og laget fire fokusgrupper (Poppe og Jakobsen 2008). Siktemålet har vært å se på betydningen av lånefinansiert forbruk i disse utvalgte gruppene. Jeg vil ta utgangspunkt i undersøkelsen da den har mye empirisk informasjon om standardpakkeorienteringen, samt risikobilde og dette vil være et godt fundament for å se om denne kvalitative rapporten blir støttet eller svekket av en kvantitativ analyse om forbruksreduksjoner.

H. Oppgavens struktur

I dette kapittelet har jeg redegjort for formålet med og bakgrunnen for oppgaven. Jeg avslutter dette kapittelet med å gi en kort oversikt over oppgavens videre struktur.

I neste kapittel vil jeg presentere det teoretiske rammeverket som er med på å skape analytiske verktøy til å belyse empirien. Jeg vil belyse empirien ved hjelp av fire forklaringsmodeller. Forklaringsmodellene vil bygges opp ved å se på husholdningene fra ulike perspektiver og se hvordan de hver for seg og samlet forklarer forbruksreduksjon.

I kapittel tre gjør jeg rede for metodevalg og metodisk fremgangsmåte. Empirien blir beskrevet både i forhold til innsamling og innhold. Jeg redegjør også for de ulike analysene jeg har valgt, operasjonalisering, samt hva som er gjort for å sikre tilstrekkelig reliabilitet og validitet.

Fjerde kapittel omhandler presentasjonen av det analyserte empiriske materialet. Jeg går igjennom hvilke analysemetoder som er brukt til å analysere materialet og beskriver analyseresultatene.

Kapittel fem er tolkingskapittelet. Her diskuterer jeg funnene opp mot teoretiske forventninger.

Avslutningsvis konkluderer jeg med hva som er funnet samt skissere noen forslag til videre forskning som denne oppgaven ikke har mulighet til å undersøke.

II. Teori

A. Innledning

Jeg vil her skissere fire forklaringsmodeller for å forstå forbrukeratferd. To av dem tar utgangspunkt i at vi kan forklare forbrukeratferd ved å se på ulike kjennetegn ved husholdningen uavhengig av påvirkninger fra den sosiale konteksten, og to som tar utgangspunkt i at den sosiale konteksten spiller en viktig rolle for husholdninger, når forbrukeratferd skal forklares. Dette er illustrert i figur 3.

Modell 1 og 2 vil bli begrunnet

med en enkel forankring i individuell beslutningsteori.

Grunnen til at jeg ikke forankrer

disse med ytterligere teori, er at

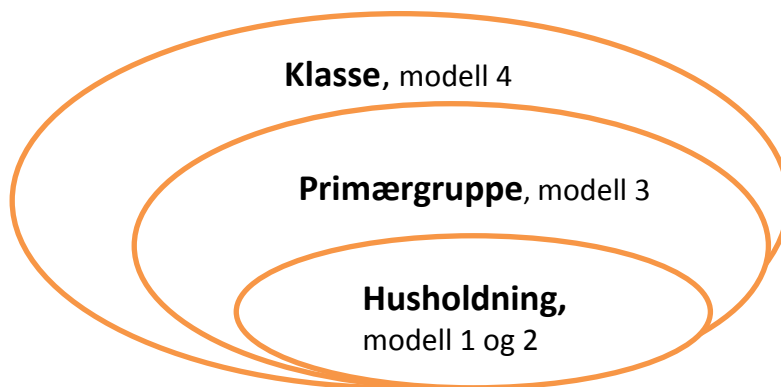
det er enkelt å avlede empiriske

forventninger ut fra disse

modellene, og at mange vil kunne

oppfatte dem som naturlige forklaringer.

Figur 3: Forklaringsmodellene i et sosialt perspektiv



Modell 3 bygger på at primærgruppen er viktig for husholdninger og at beslutninger om forbruksreduksjon vil bli påvirket av ønsket om å bevare og styrke nære relasjoner. Jeg vil benytte meg av begrepet om standardpakke for å belyse denne påvirkningen. Modell 4 bygger på at husholdninger, spesielt fra middelklassen, har ønske om å avansere i det sosiale hierarkiet. I denne prosessen er forbruket viktig og et slikt ønske vil derfor påvirke beslutninger om forbruksreduksjon. Her vil jeg trekke inn Bourdieus teorier om sosial mobilitet.

Slike forklaringsmodeller vil ikke gjenfinnes i rendyrket form i et komplekst samfunn. De fanger kun opp deler av en kompleks virkelighet. Modeller er likevel nyttige for enklere å kunne isolere sosiale mekanismer og rendyrke perspektiver (March Lave 1975, 3).

Modellene bidrar til å besvare forskningsspørsmålene ved at modell 1 og 2 angir noen kjennetegn ved husholdningene som kan være med å påvirke husholdningenes forbruksreduksjoner. Modell 3 ser på relasjoner til primærgruppen som viktige føringer på hvordan vi tilpasser forbruket vårt på ulike forbruksområder. Modell 4 ser på betydningen av sosial klasse for tilpasning av forbruket.

B. Teoretisk forankring av modell 1 og 2

Selv om husholdninger er enheten i denne analysen, vil jeg bruke teori om individuelle valg som ramme. Grunnen er at jeg ikke ser på interne beslutningsprosesser i husholdningen, men forholder meg til husholdningen som en enhet. Da vil en individorientert tilnærming kunne fungere.

Et individ/husholdning treffer en beslutning som om han eller hun gikk gjennom følgende tre trinn:

1. Undersøke alle mulige handlingsalternativ og se hvilke mulige resultat som kan følge av hvert av dem.
2. Bedømme hvor ønskelig hvert resultat er og hvor sannsynlig det er at det kommer som et resultat av denne handlingen
3. Velge det handlingsalternativet som har høyest forventet verdi (March, Lave 1975, 90).

Hvor ønskelig et resultat er, avhenger av hvilke verdier og mål husholdningen har. Modell 1 forutsetter at husholdningene ser på økonomisk balanse når de vurderer om de skal redusere forbruket. Modell 2 bygger på at individer og husholdninger har ulike sosiodemografiske kjennetegn som legger mål og verdier ulik vekt. Disse vil i følge modellen ha betydning for beslutninger om forbruksreduksjon.

C. Modell 1: Grunnleggende økonomibalanse i husholdningene

Den første modellen bruker den økonomiske balansen for å forklare forbruksreduksjon. Denne modellen vil være kontekstfri i den forstand at den ikke tar hensyn til andre faktorer enn de rent økonomiske. Det er grunnleggende innenfor økonomisk tankegang at inntekter over tid må overstige utgiftene slik at den økonomiske balansen blir positiv (Hall, Taylor 1991, 123). Et underskudd på husholdningsbalansen vil ikke tolereres over tid, men vil føre til sanksjoner fra kreditorene som sitter med risikoen ved manglende oppgjør. For å unngå slike sanksjoner må husholdningen gjenopprette den økonomiske balansen ved å øke inntektene eller redusere utgiftene. I en økonomisk krisetid er det naturlig å fokusere på forbruksreduksjoner.

Forventningene til funnene vil være at de som enten har problemer med å betale regninger i tide, økte utgifter eller reduserte inntekter, vil redusere forbruket mer enn de som ikke opplever dette. Av gruppene i samfunnet er det forventet at arbeiderklassen vil redusere

forbruket mest, da de representerer en gruppe med små økonomiske ressurser (Tufte 2005, 170).

D. Modell 2: Kjennetegn ved husholdningene

Den andre modellen bruker kjennetegn og livssituasjon for å forklare forbruksreduksjon. Jeg vil se på inntekt og utdanning som ressursindikatorer. Familietype karakteriserer livsfase og behov. Alder og kjønn vil bidra til å belyse livsfase, generasjonseffekter og kjønnsforskjeller. Risikoorientering kan ses på som en holdningsvariabel. Disse kjennetegnene er viktige sosiodemografiske kjennetegn, og er mye brukt for å gruppere og kategorisere beskrivelser av samfunnet.

1. Samlet husholdningsinntekt

Jeg vil bruke husholdningenes samlede inntekt som et mål på økonomisk kapital. Inntekt er en viktig klasseindikator og kan plassere husholdningen i det sosiale hierarkiet. Økonomisk kapital kan si noe om behovet for å redusere forbruket.

Forventningen til empirien vil være at det er avtagende behov for forbruksreduksjoner med økende samlet inntekt.

2. Høyere utdanning

Utdanning vil si noe om den kulturelle kapitalen som inngår i en husholdning. Begrepet kulturell kapital er hentet fra Bourdieu og vil bli beskrevet nærmere under modell 4. Jeg måler kulturell kapital ved å se på utdanningslengde. Husholdninger med utdanning på masternivå eller høyere blir tildelt kulturell kapital. Husholdninger i gruppen med kulturell kapital er sannsynligvis mer fleksible, fordi de med høyere utdanning enklere kan få tilgang til alternative jobber og dermed inntekter hvis det er nødvendig. Dette gjør denne gruppen mindre sårbar økonomisk og de vil ikke ha like stort behov for å stramme inn som gruppen uten kulturell kapital.

Både husholdningsinntekt og utdanning er variabler som beskriver ressursene til husholdningen. Ressursene er med på å påvirke strategiene som blir valgt ved forbruksreduksjoner. Husholdninger med flest ressurser har flere strategier og redskaper som kan tas i bruk for å takle økonomiske kriser (Brusdal 1988, 11-12).

Forventning til empirien vil være at husholdningene med høyere utdanning vil redusere forbruket i mindre grad enn de øvrige husholdningene.

3. Familietype

Jeg vil se på fire familietyper og sammenligne dem. Familietypene er enslige uten barn, enslige forsørgere, par uten barn og par med barn. En viktig beslutningsarena for husholdninger er interne forhandlinger om ulike behov som skal dekkes. Jeg vil undersøke om ulike familiekonstellasjoner og dermed ulike rammer for interne forhandlinger slår ulikt ut på forbruksreduksjoner. Skjerming av barna fra konsekvensene av en knapp økonomi er vist i andre undersøkelser (Sandbæk, 2010, Thorød 2006, Bonke mfl 2005).

Forventninger til empirien vil være at familietyper som inkluderer barn vil stramme mindre inn, samt at de også vil skjerme forbruksområdene som rammer barna mest. Det kan også komme et økonomisk aspekt inn for enslige forsørgere som er mer økonomisk sårbare, og dermed likevel vil måtte stramme inn forbruket av nødvendighet.

4. Alder

Alder er et personlig kjennetegn på respondenten, og er dermed ikke fullt ut representativ for husholdninger med flere enn ett medlem. Likevel er det naturlig å tro at det vil være et visst samsvar mellom den som svarer og alder og livsfase på resten av husholdningen.

Undersøkelser viser at lån og kreditt er langt mer akseptert blant unge enn eldre, og det er holdepunkter for å si at det har skjedd en endring i mentalitet fra forrige generasjon til vår generasjon (Poppe og Jakobsen 2008). Holdningsendringen består i at det nå er sosialt akseptert å kjøpe først og betale etterpå, mens det tidligere var vanlig å spare først og kjøpe etterpå.

Forventningen til empirien vil være at det er færre som reduserer forbruket i de yngre aldersklassene fordi de har et mer liberalt syn på lån og kreditter. De vil i større grad velge å opprettholde forbruket ved å ta opp lån og kreditter for å opprettholde inntektssiden eller kompensere for økte utgifter.

5. Kjønn

Kjønn er med som kontrollvariabel og bør ikke slå signifikant ut, fordi husholdninger er den empiriske enheten. Hvem som svarer i husholdet kan likevel gi utslag av flere grunner. Det kan være ulik kunnskap om økonomien, kunnskapen kan være ulik fordelt, og det kan være at menn og kvinner har ulik forståelser av begreper, som for eksempel forbruksreduksjon.

6. Risikoorientering

Risikoorientering er en viktig parameter innenfor økonomisk teori. Den forklarer ulik atferd i en ellers lik kontekst som utslag av risikoorientering (Hall, Taylor 1991, 249). For å måle risikoorientering har jeg valgt å dele utvalget i to. De som tar og de som ikke tar risiko. De som ikke tar risiko, de risikoaverse, er de som har sparepenger i tilfelle uforutsette utgifter. De som ikke har sparepenger for å møte uforutsette utgifter regnes til den andre gruppen, de risikosøkende.

Forventningen til funnene vil være at risikoaverse husholdninger reduserer forbruket mindre enn resten av utvalget fordi de vil ha en økonomisk buffer som sikrer dem mot økonomisk usikkerhet for en kortere eller lengre periode.

7. Oppsummering for modell 1 og modell 2

Fordi empirien er tatt opp i en periode med stor økonomisk usikkerhet vil forventningen til empirien være at en stor andel av husholdningene reduserer forbruket for å møte en ny økonomisk situasjon. Husholdninger som har betalingsproblemer vil forventes å stramme inn mer enn husholdninger som har en bedre økonomisk balanse. Det er en forventning til empirien at ulike kjennetegn og livssituasjon vil påvirke hvor mye husholdningene reduserer forbruket.

E. Modell 3: Primærgruppen

Jeg vil nå bevege meg utover til den neste sirkelen i figur 3 og betrakte forbrukeratferd som et viktig verktøy for å opprettholde og videreutvikle de sosiale båndene mellom den enkelte husholdning og primærgruppen. Etter å ha definert primærgruppen, vil jeg beskrive standardpakkebegrepet. Begrepet om standardpakken er et nyttig analytisk hjelpemiddel for å forstå hvordan forbrukeratferd kan styrke sosiale bånd til primærgruppen.

1. Primærgruppen

Charles Horton Cooley er kjent for å ha introdusert termen primærgruppen. Med primærgruppe mener Cooley de grupper som karakteriseres av ansikt til ansikt kontakt og samarbeid (Østerberg 2010, 58). Kontakten ansikt til ansikt skal være det han kaller “intimate”, som kan oversettes til følelsesmessig nær. Disse gruppene er primære ikke bare gjennom å være følelsesmessige kontakter for husholdningene, men også ved å skape de sosiale omgivelsene hvor husholdningens grunnleggende oppfatninger og følelser skapes og opprettholdes. Irene Levin har konkretisert primærgruppene til å romme familiegruppen, kameratskapsgruppen og naboskapsgruppen (Levin 2005, 38).

Primærgruppen er kjernen for utviklingen av vårt selv, samtidig som den fortsetter å sosialisere og resosialisere oss. Den gir oss en følelse av sosial tilhørighet, og utgjør en viktig form for sosial integrasjon, det vil si at individene inngår og danner en helhet (Østerberg, 2010, 55).

I vårt samfunn er forbruk egnet både til å vise hvem vi er, og til å hente impulser fra andre. Gjennom reaksjoner fra primærgruppen danner vi oss et bilde av forbruket vårt, og dette vil gi oss en identitet og selvfølelse som bygger på denne gjensidige relasjonen. En forbruksreduksjon vil raskt fanges opp av primærgruppen, som vil stille spørsmål ved om det nye forbruket er et sosialt akseptabelt forbruk. For å hjelpe oss til å se nærmere på hva som oppfattes som et sosialt akseptert forbruk, vil jeg bruke begrepet om standardpakken.

2. Begrepet om standardpakken

Begrepet om standardpakken² ble lansert i artikkelen “Careers and Consumer Behavior” av Riesman og Roseborough i 1955. Standardpakken definerer både livsnødvendigheter/primærbehov og såkalte symbolgjenstander som er spesielt egnet til å illustrere og markere sosial status. Riesman og Roseborough (1955) mente at konteksten var vesentlig for utformingen av og defineringen av standardpakken, og var opptatt av hvordan standardpakken produserer og reproducerer tilhørighet til primærgruppen.

Standardpakken betegner dermed kulturelle normer, verdier og forventninger om mer eller mindre konkrete varer og tjenester som en husholdning bør disponere innenfor en mer eller mindre definert primærgruppe. Moderne vestlige samfunn har en høy terskel for deltakelse i det normale samfunnsliv, slik at standardpakken der vil være omfattende.

Min tolkning av begrepet bygger videre på denne forståelsen, og jeg setter standardpakken i et interaksjonistisk perspektiv hvor forbruk først og fremst er ment å ivareta nære relasjoner med primærgruppen. For å underbygge resonnementene vil jeg støtte meg til resultater fra fokusgrupper som har blitt spurt om ulike deler av standardpakken (Poppe og Jakobsen 2008).

² Fra nå av vil jeg skrive ordet standardpakke når jeg snakker om standardpakkebegrepet. Det vil forenkle språket og vil ikke ha betydning for meningen av begrepet. Det er viktig å understreke at standardpakken er forventninger til et forbruk og ikke er ment brukt som et fysisk begrep som kan brukes som grunnlag for å plukke ut et sett av varer og tjenester som ligger innenfor standardpakken.

3. Standardpakken som forbruksstabilisator og livsstil

Livsstilen legger grunnlaget for en identitet og tilhørighet til sosiale miljøer ved at (vellykket) forbruk signaliserer og oppnår anerkjennelse fra bestemte sosiale miljøer (Gullestad 1989). Standardpakkeorienteringen vil også nødvendigvis inneholde elementer av tvang. Våre normer og verdier gir sterke incentiver til å holde oss til en standardpakke. Det å bryte med disse normene og verdiene helt eller delvis ved å vise tilhørighet til ulike standardpakker, eller bare ta innover seg deler av en standardpakke, vil by på motstand og til og med sanksjoner fra primærgruppen fordi man ikke fullt og helt bekjenner seg til det felles norm og verdisett som er forankret i gruppen (Poppe og Jakobsen 2008, 27).

Forbruk er en viktig faktor for å sikre at medlemmer av primærgruppen gjenkjenner og er trygge på hverandres ståsted. Standardpakken er nært knyttet til identitetsbygging, og gjensidige relasjoner er vesentlige for å bygge og vedlikeholde identitet. Gjensidigheten gjør det mulig å få respons på egne handlinger og å respondere på andres handlinger, og så ut fra tilbakemeldingene justere forbruket. Ved hjelp av denne gjensidigheten kan vi gjenkjenne hverandres forbruksvalg (Poppe, Jakobsen 2008, 30). Ved forbruksreduksjoner kan det bli vanskeligere å opprettholde gjensidigheten fordi det oppstår ubalanse mellom det som blir sendt og mottatt. Denne ubalansen vil det bli stilt spørsmålstegn ved og det kan føre til svekkelse av sosiale bånd.

Standardpakken bidrar til å etablere forbruksmønstre. Forbruksmønstre er preget av samfunnet vi lever i, og kan variere mellom ulike sosiale grupper i samfunnet (Poppe, Jakobsen 2008, 32). Disse forbruksmønstrene danner grunnlaget for vaner og rutiner i forbrukeratferd. Samtidig vil slike forbruksmønstre vanskeliggjøre individuelle forbruksreduksjoner. Sosiale bånd kan forhindre en nødvendig forbruksreduksjon fordi de sosiale forpliktelsene til primærgruppen låser forbruket til en standard. Gjensidige relasjoner vil skape trygghet og forankring, men også vanskeliggjøre endringer når det er nødvendig.

Standardpakken vil også bidra til å skape holdninger. Refleksive holdninger er en viktig faktor for grunnlaget av en livsstil fordi de bidrar til at en husholdning kan føle seg som medlem av en gruppe (den personlige integreringen) og for at gruppen aksepterer husholdningen (det sosialt integrerende) (Dahl 1997, 142). Holdningsskapende arbeid starter tidlig. Innenfor rammene av husholdningenes ressursituasjon blir vi i oppveksten underlagt sosialiseringsprosesser og internaliserer sosialt aksepterte normer og verdier for forbrukeratferd i den primærgruppen vi tilhører. Standardpakken er dermed med på å

sementere og sørge for at forbrukeratferd, hvis den blir fulgt, sikrer at økonomiske ressurser brukes på sosialt akseptable måter og dermed omsettes i relevant sosial prestisje (Poppe og Jakobsen 2008, 24).

4. Symbolgjenstandene for standardpakken

Symbolgjenstandene er varer og tjenester som er spesielt egnet til å markere sosial tilhørighet, og vil markere grenser for sosialt akseptabelt forbruk. Dette er gjenstander og aktiviteter som det stilles spørsmålsteget ved hvis de utelates, og er forbruksvalg som må begrunnes.

Symbolgjenstandene vil variere fra gruppe til gruppe, og vil også endre seg over tid hos den enkelte husholdning ettersom den trer inn i nye aldersrelevante pakker eller endret livssituasjon. Det er lite hensiktsmessig å sette opp en liste over aktiviteter og gjenstander som skal tilhøre en standardpakke. Den vil for det første hele tiden endre seg fordi standardpakken er så sterkt knyttet til den sosiale konteksten, samt at store deler av standardpakken vil bli tatt for gitt (Poppe og Jakobsen 2008, 32).

Et kjennetegn på standardpakken vi føler tilhørighet til er at den er tilpasset vår økonomiske situasjon. De med høy inntekt har en mer rikholdig standardpakke enn de som ikke har den samme økonomiske situasjonen (Poppe og Jakobsen 2008, 60). I fokusgruppeintervjuer i Danmark er det gjort forsøk på å kartlegge ulike gruppers forhold til standardpakkens øvre og nedre grense (Poppe og Jakobsen 2008). Intervjuene er hentet fra fire fokusgrupper som er satt sammen av danske informanter hvor skillene er på yngre versus eldre og eier versus leier av bolig. Hovedskillene er da trukket på alder og ressurser som er to sentrale elementer for å skille husholdningers standardpakkeorientering fra hverandre. Ut fra resultatene kan det tyde på at det innenfor segmenter som er like i alder, og om de eier eller leier bolig, er de forholdsvis samstemte om hva deres standardpakke bør inneholde. Samtidig er listen over ting som kan overoppfylle standardpakken langt mindre ambisiøs, noe som kan tyde på at det ikke er et mål i seg selv å overoppfylle standardpakken. Det bærer også preg av aktiviteter og gjenstander som innebærer et mindre avbrekk fra det sosialt akseptable forbruket, og er ikke ment som en permanent overgang til en annen standardpakke. Vi er fornøyd med å være innenfor den primærgruppen vi føler tilhørighet til.

Parsons og Smelser var opptatt av å få frem at standardpakkene og de individuelle operasjonaliseringene har mange frihetsgrader og innebærer betydelige forskjeller, slik at normene, verdiene og forventningene til et akseptabelt forbruk har en betydelig variasjonsbredde (Parsons og Smelser 1964, 224). Det vil alltid være rom for variasjoner av

forbruk og hva husholdningen vektlegger, slik at normer og verdier ikke vil virke styrende for alle deler av forbruket. Det er også mulig å sette sammen rimeligere utgaver av standardpakken. Dette vil være et kreativt men fortsatt sosialt akseptabelt forbruksmønster som for en lav pris sikrer en bestemt sosial identitet og tilhørighet (Poppe og Jacobsen 2008, 31). Det er gode nyheter for de som må redusere forbruket. Da kan en reduksjon, hvis den gjøres riktig, fortsatt være innenfor standardpakkens billige versjon.

5. Standardpakken og konsekvenser

Fordelen med å ha nære relasjoner med primærgruppen er at den også vil være en støtte og kunne hjelpe til ved behov for forbruksreduksjoner. Primærgruppen vil kunne se forbi det svekkede forbruket fordi medlemmene kjenner hverandre som “hele” mennesker (Repstad 1998, 57). Tilhørigheten vil gå utover forbruket og være et fellesskap som inkluderer vennskap og omsorg.

Selv om primærgruppen ser “hele” deg vil det være grenser for hva som regnes som sosialt akseptabelt forbruk. Ved å bryte med forventningene til standardpakken, vil det kunne få konsekvenser. Personer som enten selv opplever å bryte med etablerte normer i et samfunn, eller som er knyttet til den som bryter normer og opplever seg ekskludert eller fordømt, beskrives som stigmatiserte (Solstad 2006, 58). Stigmatisering er en prosess hvor mennesket formes av avviket og omgivelsens fortolkning av konsekvensene for den som er merket. Den innebærer tap av selvrespekt og verdighet, og ekskluderer avvikerer fra det store fellesskapet som har definert avviket (Solstad 2005, 59).

Sanksjoner fra primærgruppen kan være kommentarer og små bebreidelser for å støtte sosialt akseptert forbruk, og kritikk av de som faller utenfor denne livsstilen (Dahl 2006, 56). Dette er små og nesten umerkelige virkemidler, men samtidig svært effektive da de er vanskelige å forsvare seg mot og det etter hvert utvikler seg en følelse av hva som er naturlig basert på mange slike “uskyldige” kommentarer. Ved å bryte med primærgruppen vil også store deler av det viktigste nettverket forsvinne. Dette nettverket er i mange tilfeller en forsikring mot sosial marginalisering.

6. Forventninger til empirien for modell 3: Primærgruppen

Forventningene til empirien vil være at forbruk som styrker de nære relasjoner vil bli skjermet fra forbruksreduksjoner. Ved forbruksreduksjoner tvinges husholdningene til å prioritere mellom ulike typer forbruk og det vil kunne si noe om hvilket forbruk som ses på som mest nyttig og verdifullt for å ivareta relasjoner til primærgruppen. Prioritert forbruk vil kunne

betraktes som symbolgjenstander. Konteksten som undersøkelsen er tatt opp i er preget av usikre økonomiske fremtidsutsikter. Da er det naturlig å bli mer trygghetssøkende for å oppveie for usikkerheten.

F. Modell 4: Klasseorientering

Fra en modell med et ønske om harmoni og styrking av fellesskapsbånd går jeg over til å se nærmere på det siste perspektivet som er langt mer konfliktfylt. Forbruksreduksjoner er som i den foregående modellen knyttet opp mot den sosiale konteksten. Forskjellen er at forbruk i denne modellen blir brukt i et spill for å øke egen sosial prestisje og status, og er drevet av et ønske om å klatre i det sosiale hierarkiet.

Den fjerde og siste modellen ser på konflikter mellom klasser som en avgjørende faktor for forbruksvalg. Forbruket er med sin synlighet en viktig faktor for å signalisere ambisjoner og vil være viktig i et spill hvor det hele tiden foregår en kamp mellom klassene. Innenfor denne konflikttradisjonen er Pierre Bourdieu en teoretiker og empiriker som både har interessert seg for forbruk, og som er opptatt av å definere grupper i samfunnet etter hvor mye definisjonsmakt de innehar (Bourdieu 1979).

1. Klasse

Det er fortsatt moderne sosiologer, for eksempel Bourdieu, som ser på klasser som relevant for å forklare samfunnets oppbygning, og ikke minst hvordan den produserer og reproducerer ulikheter. Marx og Weber de store pionerene innen klasseteori, bygde begge sine teorier på klassekamp og livssjanser (Crompton 2008, 100). Marx var grunnleggende opptatt av å beskrive og analysere klassekamp, og hvordan kampen mellom klassene drev samfunnet fremover (Colbjørnsen 1987, 11). Klassene var i høyeste grad reelle klasser og ikke bare et analytisk begrep. Weber på sin side var i tillegg opptatt av stand, som vil være mer i tråd med vår gruppe- og livsstilstenkning. Han var opptatt av å fjerne seg fra produksjon og heller gå over til forbruk som en viktigere faktor for å differensiere mellom stender/klasser i samfunnet (Weber 1971, 67).

2. Pierre Bourdieu: Avgrensning og begreper

Pierre Bourdieus arbeider, som i stor grad var preget av forsøket på å forstå makt og å avdekke maktens midler, er nyttige for å forstå forbruksreduksjoner. Det skyldes ikke at Bourdieu ønsket å forstå forbruk i seg selv, men å vise hvordan forbruk og andre sosiale distinksjoner er flettet sammen med samfunnet og maktutøvelse på både individ- og

gruppenivå. De begrepene jeg vil definere nærmere er makt og kapital, som er viktige begreper for å forstå hvordan forbruksreduksjoner kan sette sosial status og prestisje i fare.

3. Makt

Makt kan i denne oppgaven forstås som evnen til å ha kontroll over egen tilværelse og til å påvirke samfunnet. Alle mennesker har med en slik definisjon makt, men graden av mulighet til maktutøvelse er svært ulikt fordelt (Tangen 2007, 102). Det er en slik definisjon av makt Bourdieu bygger sine teorier rundt.

I følge Bourdieu er kulturen, som er summen av persepsjonsmønstre, verdimønstre og motiveringer, ikke skapt av hele samfunnet. Det er de til enhver tid dominerende grupper som gjennom sin overordnede posisjon får godkjent sine interesser og synspunkter som naturlige, og dermed skaper en felles kultur. De dominerte grupper aksepterer og overtar langt på vei denne virkelighetsoppfatningen. Bourdieu ser på denne skapte kulturen som en styrende kraft, men mistenker ikke nødvendigvis enkeltmennesker og grupper for å manipulere andre (Gullestad 1989, 45). Makten som ligger i det å være i stand til å skape denne konstruerte virkeligheten, kaller Bourdieu (1996) for “symbolsk makt”. Stor symbolsk makt viser seg blant annet i muligheter for å fremstille sitt syn på verden som naturlig og riktig for alle.

Mengden av “symbolsk makt” vil bestemme hvor mye man kan påvirke den sosiale mobiliteten i et felt. Bourdieu bruker en spillmetafor for å forklare sosial mobilitet og adgangen til ulike sosiale posisjoner. Adgangen til de ulike posisjonene, “spillet”, foregår med kompetente og aktive aktører som alle kjenner til spillet og spillereglene. Det er stor interesse for å delta i spillet. Denne interessen utløses av deltakelse og at gevinsten er verdt å kjempe for (Bourdieu og Wacquant 1992, 115-117). Gevinsten er at man styrker sin sosiale posisjon enten i egen klasse, eller ved å rykke opp til en mer prestisjetung klasse. Det er også en forutsetning for å kunne se forskjeller og motsetninger at en kan *skjelne* (Bourdieu 1995, 38). Det betyr ikke bare at man er oppmerksom på forskjeller, men at man stiller seg aktivt bak det ene eller andre synet. Forbruk er en viktig distinksjon som blir brukt i dette spillet for å endre eller opprettholde de eksisterende maktrelasjonene (Rosenlund 2009, 26). Når alle deltar i spillet vil det virke forbruksdrivende, fordi enhver aksjon vil medføre motaksjoner. Spillet er et evighetsspill som hele tiden er preget av en indre dynamikk fordi det ikke finnes noen posisjoner som ikke er i spill og som derfor hele tiden må forsvares. En utmelding vil føre til at man mister alle rettigheter og konsekvensen vil være at man ikke kan være med å

konkurrere om sosial status, prestisje og posisjon og dermed ikke er et fullverdig medlem av samfunnet.

Klasser med mye symbolsk makt vil kunne definere verdien på gjenstander og aktiviteter. Når disse distingverte gjenstander eller aktiviteter blir imitert av de lavere klasser, mister de sin eksklusivitet og må erstattes av nye gjenstander som kan fungere som klassemarkører. Av den grunn blir de høyere klasser, gjennom sin store andel av symbolsk makt, drivkraften i forbrukets utvikling mens lavere klasser er passivt kopierende. Middelklassen blir stående som et mellomledd som strekker seg oppover, og selv trekker etter seg de lavere klassene som den forsøker å skille seg fra.

4. Kapital

Bourdieu opererer med ulike former for kapital for å synliggjøre ressurser til klassene og dermed grad av definisjonsmakt over andres forbruk. Kapital er ressurser i form av økonomisk kapital, kulturell kapital, sosial kapital eller symbolsk kapital.

Alle former for kapital er utsatt for inflasjon. Kapital vil hele tiden være i spill og bli brukt til å styrke egen posisjon relativ til andre. Forbruk er noe som kan synliggjøre økonomisk kapital, som er en viktig ressurs for sosial status. Når forbruket øker vil dette gjøre kapitalen mindre eksklusiv siden flere har tilgang til denne kapitalen. Det vil føre til at objektenes distinksjonsverdi er stadig fallende fordi stadig flere kommer i besittelse av dem (Svendsen 2007, 41). Her ser vi tydelig det relasjonelle aspektet, hvor kapitalens verdi er avhengig av hva andre har. Ved å bruke definisjonsmakten kan andres kapital forringes eller ekskluderes, og egen kapital vil bli mer eksklusiv, fordi den kun er forbeholdt de få (ibid, 45).

Forbruksreduksjon vil kunne svekke signalene og dermed synliggjøringen av økonomisk kapital. Svakere signaler vil fanges opp av omgivelsene som vil kunne tolke det som mindre økonomisk kapital, og dette kan svekke den sosiale posisjonen.

5. Klassetilhørighet

For Bourdieu har ikke klasser noen objektiv eksistens. Det som objektivt eksisterer, er et rom av forskjeller med hensyn til fordelinger av ressurser, både materielle, kulturelle og sosiale (Prieur og Rosenlund 2006, 134). En klassetilhørighet eller sosial posisjon vil ikke bare være uttrykk for denne posisjonen. Den sosiale posisjonen vil også tas i bruk fordi livsstiler ikke bare gjenspeiler den sosiale differensieringen, men i tillegg bidrar til eller inngår i denne differensieringen (Prieur & Rosenlund 2006, 121). En klassetilhørighet vil være bygget på andre premisser enn tilhørighet til primærgruppen. Det er et fellesskap som går utover de nære

relasjonene, og dermed har langt mindre samhold og sosialt svakere bånd. Uten dyp forankring er også dynamikken langt sterkere, og båndene vil brukes mer som springbrett enn som sikkerhetsnett. Klassetilhørighet er heller ikke gitt utenfra, den er et resultat av sosiale praksiser fremfor teoretiske inndelinger (Weininger 2005, 85).

En klassetilhørighet forplikter aktøren til et visst forbruk, fordi den sosiale posisjonen innebærer både rettigheter og plikter. Ved en reduksjon i forbruket vil også plasseringen i det sosiale rom være i fare fordi forbruket ikke står i stil til det som forventes.

Tilhørighet i en klasse med mer status stiller høyere krav til forbruket, og vil derfor også stille større krav til deltakerne. For å holde på rettighetene sine må de også oppfylle pliktene. En sosial posisjon er midlertidig og til låns. Forbruk er en viktig vedlikeholdsfaktor for den sosiale posisjonen. Ulike former for forbrukeratferd må derfor forklares med sosiale tilhørighetsforhold (Bourdieu 1979/84, 99).

6. Forbruk som klasseindikator

I Norge har de fleste av oss mulighet til å bruke forbruket til noe mer enn kun å dekke primærbehov. Forbruk kan dermed brukes til å synliggjøre sosiale posisjoner, og Bourdieu bruker betegnelsen symbolgjenstander om spesielt viktige signalbærere. Dette begrepet kjenner vi igjen fra standardpakkene som også opererer med symbolgjenstander som viktige for å definere grenser. Ved å forbruke mindre enn klassens forventninger er det fare for sanksjoner som kan ende med deklassifisering.

Adam Smith og Karl Marx, to viktige teoretikere innen klasse og økonomisk tenkning, så på forbruket som noe helt utvendig og ikke relevant for forbrukerens identitet. Senere forbruksteorier, særlig de sosiologiske, har satt forbruket mer i sentrum og fokusert på såkalte “dryppe nedover”- teorier (Svendsen 2007, 40). Her er det viktig å vise frem sin sosiale status gjennom et høyt synlig forbruk. En teoretiker som var tidlig ute på dette området var Torstein Veblen, som tok for seg overklassens prangende forbruk. Det var et forbruk som var prangende fordi det var nødvendig for dem å vise frem sin sosiale status (Veblen 1899, 36). Pierre Bourdieus teorier kan betraktes som en videreutvikling av denne teorien. Et grunnpremiss i Bourdieus teori om forbruk og som skiller han fra Veblen, er at drivkraften i det symbolske forbruket ikke primært er de lavere lagenes imitasjon av de høyere, men snarere de høyere lagenes distinksjonsstrategier i fra de lavere (Svendsen 2007, 43).

Bourdieu understreker forbruk som både aktivt og produktivt. Den sosialt handlende som gjennom sitt forbruk tilegner seg et objekt, vil forvandle objektet til en sosial gjenstand med symbolske funksjoner som overskrider de praktiske (Prieur og Rosenlund 2006, 142). Her kan også definisjonsmakten virke inn ved at klasser med mye kapital kan endre betydningen av gjenstander og aktiviteter fordi betydningsinnholdet ikke er gitt av objektet eller aktiviteten i seg selv. Forbrukerne produserer objektenes sosiale og symbolske dimensjoner og skaper sosial mening ved å la gjenstandene inngå i en større helhet, i en livsstil (Prieur og Rosenlund 2006, 143). Når klasser nå først og fremst representeres via livsstil, så vil forbruk være en viktig indikator for å vise frem særtrekk og dynamikk ved de ulike klassene.

Forbruk vil være en stadig viktigere indikator for klasse, fordi andre indikatorer ikke lenger har like stor samlende betydning som tidligere. I Norge kan *folk flest* være en betegnelse som er mer egnet fremfor arbeiderklassen (Runar Døving 2004). Folk flest vil kunne være et bedre navn fordi arbeiderklassen ikke lenger kjennetegnes og bindes sammen ved felles yrkesvalg. Andre markører, som forbruk, vil kunne være en bedre indikator enn yrke og utdanning.

Bourdieu bygger videre på denne klassifiseringen og får frem at grunnlaget for klasseposisjon kan være mer sammensatt enn eiendom og autonomi, eller utbytting, og at klasseposisjonen gir seg utslag i individenes grunnleggende verdiorienteringer, virkelighetsoppfatninger og livsstiler.

a) Arbeiderklassen: Smaken av det nødvendige

I boka *Distinksjonen* beskriver Bourdieu arbeiderklassen eller de “folkelige” klasser som han like gjerne kaller dem (Prieur & Rosenlund 2006, 147). Bourdieu mener nødvendighet er stikkordet for å forstå denne klassens smak. De uttrykker en livsstil styrt av de begrensninger som manglende økonomiske og kulturelle ressurser gir (Prieur og Rosenlund 2006, 158).

Til tross for manglende kulturell og økonomisk kapital er de folkelige klasser i noen sammenhenger mer frigjorte enn de øvrige klassene. Det er mindre overvåking av hverandre, mer livsglede og avslappet samvær, og det er rom for mer variasjon og normene er til for å brytes (Prieur og Rosenlund 2006, 148). Fordi arbeiderklassen er gruppen med lavest status vil ikke aktørene eller gruppen stå i fare for å bli deklassifisert. Forbruksreduksjoner vil da ha liten effekt på den sosiale posisjonen og det vil dermed være mindre press og færre konsekvenser ved en forbruksreduksjon.

Sammenliknet med middelklassen vil de som kommer fra arbeiderklassen kunne oppfatte seg som mer risikoutsatte fordi deres økonomiske betingelser er strammere, og de blir derfor raskere påvirket av økonomiske nedgangstider (Tuft 2005, 170). De vil være mer utsatt da de har jobber som lettere forsvinner i økonomiske nedgangstider, og de har dårligere levekår som øker frekvensen av sykdom og dermed frafallet fra arbeidslivet. At de har dårligere råd gjør det også mindre sannsynlig at de har en økonomisk buffer som hjelper dem gjennom økonomiske svingninger. Dette nødvendiggjør også i større grad kombinasjonen av nytte- og signalforbruk, og gjør dermed muligheten for synliggjøring av forbruket mer avhengig av at det også følger en nyttefunksjon med. Det er i seg selv en kategorisering, og vil utgjøre en forskjell i forbruket mellom arbeiderklassen og klasser med mer kapital.

b) Middelklassen: God vilje

For Bourdieu er det viktigste kjennetegnet på middelklassen at de forsøker å være noe de ikke er (Prieur & Rosenlund 2006, 145). Deres smak og livsstil er derfor preget av ambisjoner og pretensiositet, men for lite kapital til å få tilgang til den dominerende klassens symboler eller overta deres sosiale praksisformer. Deres gode vilje kommer til uttrykk gjennom deres hensyn til hva de tror er den gode smaken: de vil så forferdelig gjerne (Prieur og Rosenlund 2006, 145).

Middelklassen er som navnet sier havnet i midten og deres liv preges av prosjekter for å bevege seg sosialt. Selv ønsker de å øke sin sosiale prestisje og status og klatre oppover, men samtidig må de passe på ikke å falle ned i arbeiderklassens rekke. Hos Bourdieu står den dannede, borgerlige kulturen i et motsetningsforhold til den folkelige kulturen. Dette motsetningsforholdet er videre understøttet av sosial ulikhet, et klassesdelt samfunn, og den kulturelle kapitalen som signaliseres og gjenskapes gjennom god smak. Ved hjelp av forbruk kan den kulturelle kapitalen knyttes til økonomisk kapital, makt og hierarki (Olsen 2003, 50). Forbruk blir et bindeledd mellom økonomisk og kulturell kapital. Dette gir seg utslag i at middelklassen prøver å tilegne seg og beherske symbolgjenstander eller forbruk, som vil knytte dem mot andre grupper ved å sende signaler om endret sosial posisjon. Problemet for middelklassen er at de lider under manglende definisjonsmakt. Så snart de er i stand til å tilegne seg anerkjente kulturelle goder, er det stor sannsynlighet for at godene blir deklassifisert (Prieur & Rosenlund 2006, 146).

7. Forventninger til det empiriske materialet fra modell 4

Jeg forventer at middelklassen ikke vil redusere forbruket like mye som arbeiderklassen. Middelklassen vil være preget av kamp for sosiale posisjoner og forbruket vil med sin sterke synlighet være en viktig støttespiller for å styrke den sosiale posisjonen. Det vil samtidig være en forventning om differensiering av forbruket, slik at det forbruket som er mest synlig for andre vil bli skjermet fra forbruksreduksjon. Disse forbruksområdene vil da kunne defineres som symbolgjenstander fordi de prioriteres, og det vil være et signal om at reduksjon her vil medføre fare for deklassifisering.

G. Teoretiske forventninger til det empiriske materialet

På bakgrunn av den utvalgte teorien, vil jeg avslutningsvis oppsummere forventningene til det empiriske materialet for de fire forklaringsmodellene jeg har valgt.

Modell 1: Innenfor grunnleggende økonomibalanse vil forventningen være at husholdningene reduserer forbruket når de får økonomiske problemer. Under finanskrisen vil forbruksreduksjonene øke fordi husholdningenes betalingsproblemer øker.

Modell 2: Forventningen er at sosiodemografiske kjennetegn som alder, kjønn, kapital, familietype og risikovillighet vil forklare større eller mindre deler av husholdningenes forbruksreduksjon.

Modell 3: Forventningen er at de områdene som er viktige for nære relasjoner skjerms fra forbruksreduksjoner. Primærgruppen vil forvente at sosiale forpliktelser opprettholdes. Forbruket vil være opptatt av forankring av det bestående sosiale nettverket.

Modell 4: Konflikten mellom klassene og et ønske om å styrke den sosiale posisjonen gir en forventning om at færre reduserer forbruket på områder som vil være viktige for å ivareta og styrke den sosiale posisjonen. Det vil gi seg utslag i at middelklassen og spesielt de høyere lagene av middelklassen vil redusere forbruket mindre enn lavere klasser kontrollert for økonomiske forskjeller.

III. Metode

Det empiriske materialet jeg benytter meg av er en survey, SIFO-surveyen. SIFO-surveyen blir utarbeidet av Statens institutt for forbruksforskning. Surveyen brukes til å kartlegge forbrukernes situasjon på fire hovedområder. Det er forbrukerøkonomi, forbrukerkompetanse, forbrukets betydning og forbrukermakt (Berg 2004)

Som forskningsspørsmålene viser, ønsker jeg å få mer kunnskap om hvor mange som reduserer forbruket, hvilket forbruk som reduseres, og om det er forskjeller i forbruksreduksjon avhengig av hvilken klasse man tilhører. Dette er spørsmål som er av typen antall forekomster og sammenhenger mellom forekomstene. Et kvantitativt design vil da være hensiktsmessig (Widerberg 2001, 15). Utvalget som jeg har fått tilgang til er så stort at det vil være mulig å generalisere fra utvalg til populasjonen.

A. Empiri/SIFO-surveyen

Analysene er basert på datamateriale fra SIFO-surveyen 2009. SIFO-surveyen er en tverrsnittsanalyse som gjennomføres jevnlig med et stort spørsmålsbatteri. Utvalgsstørrelsen varierer men er ikke på mindre enn 1000 personer fra 18 til 80 år. I 2009 var det 1000 respondenter som i telefonintervjuer (CATI) besvarte spørsmål knyttet til forbrukerrollen. SIFO-surveyen består av flere sett med faste spørsmål, som enten stilles hvert år, annethvert år eller tredje hvert år, samt noen tidsaktuelle spørsmål som bare stilles gjeldende år (Berg 2010, 13).

Under telefonintervjuene ble det benyttet et standardisert spørreskjema. Det var viktig at svarene ble stilt under så like forutsetninger som mulig. For å få det til, ble det lagt vekt på at spørsmålene ble stilt i lik rekkefølge, at hvert svar har et sett alternativer, og det må velges et alternativ for hvert svar. Hensikten var å få så sammenlignbare og konkrete svar som mulig. På grunn av denne standardiseringen var det ikke satt av plass verken fysisk eller tidsmessig for utdyping av svarene. Spørsmålene varierte mellom rene ja- og neispørsmål til spørsmål hvor svarene differensieres gjennom likertskalaer, denne gangen med en gradering fra 1, helt enig, til 5, helt uenig. Svaralternativet *vet ikke* var alltid med i de spørsmålene som respondenten potensielt ikke satt på nok informasjon til å kunne svare. Dette svaralternativet ble kodet med tallet ni slik at det ville være enkelt å fjerne disse svarene fra analysene.

Prosedyrene for innsamling av data til SIFO-surveyen følger en standard, og det tilstrebes at denne standarden er mest mulig lik for de ulike spørreundersøkelsene. Telefonnumre trekkes tilfeldig halvparten mobil, og halvparten fasttelefon, og det er den over 18 år som sist har hatt

bursdag i husholdningen som blir bedt om å svare på spørsmålene. Hvert telefonnummer blir oppringt flere ganger hvis intervjueren ikke får svar. Det er avgjørende at deltagerne er tilfeldig valgt slik at enhetene blir representative (Johannessen 2009, 42).

SIFO-surveyen er basert på et responderende og landsrepresentativt utvalg. Ved at det er brukt sannsynlighetsutvelging og utvalget er stort er det gode muligheter for å kunne generalisere funnene fra utvalg til å kunne si noe om de norske husholdningene som helhet.

1. Reliabilitet

For å sikre dataenes reliabilitet får ikke intervjuene vare lenger enn 15 minutter. Det er en omtrentlig grense for hvor lenge man med rimelighet kan forvente å holde på en respondents oppmerksomhet, før svarene synker i kvalitet og datakvaliteten svekkes (<http://www.markedsanalyse.org/article.php?id=199&p=>). Spørsmålene som kommer med i undersøkelsen er nøye testet ut på forhånd, både i pilotprosjekter og innad i forskningsmiljøet på Statens institutt for forbruksforskning. Den avhengige variabelen jeg benytter vil bestå av en indeks med ni spørsmål om forbruksreduksjoner på ulike områder. Ved hjelp av Cronbachs alfa har jeg målt reliabiliteten til 0,84. Dette er et tilfredsstillende resultat i samfunnsvitenskapelig forskning og dermed en sterk indikator på at den avhengige variabelen kan gi et generaliserbart resultat (Skog 2005, 97). Jeg vil i analysekapittelet komme tilbake til denne testen og beskrive den mer detaljert.

2. Bortfallsanalyse

Det er foretatt bortfallsanalyse på SIFO-surveyen 2009. Materialet er vektet og etterstratifisert etter kjønn, alder, geografi og utdanningsnivå for at utvalget skal være mest mulig representativt for innbyggere i Norge i alderen 18 – 80 år. Når prosedyrer som dette følges vil slike sannsynlighetsutvalg være representative, det vil si utvalg som representerer samtlige enheter (Johannessen 2009, 42).

3. Bearbeiding av SIFO-surveyen

Et lite utvalg av respondenter er fjernet for å rendyrke utvalget. Alle som ikke er enten far eller mor er tatt ut av utvalget. Det er sannsynlig at det er far eller mor i husholdningen som sitter på den beste informasjonen om husholdningenes forbrukeratferd. I tillegg er alle respondentene som har svart at de tilhører overklassen fjernet fra analysene. Det var 12 personer som svarte at de tilhørte overklassen av et utvalg på 1001. Jeg sammenligner middelklassen og arbeiderklassen og tar derfor ut overklassen for å rendyrke materialet. Fjernning av overklassen vil ikke få konsekvenser for analysene av forbruksreduksjon og

analysene rettet mot middelklassen og arbeiderklassen. Alle som har svart vet ikke eller ikke har svart på forbruksreduksjoner er tatt ut av utvalget som skal analyseres. Til sammen står jeg igjen med et utvalg på 965 respondenter som utgjør grunnlaget for den kommende analysen.

B. Konteksten til SIFO-surveyen 2009

Datainnsamlingen til SIFO-surveyen 2009 ble gjennomført av datainnsamlingsbyrået Respons AS i perioden fra 26. februar til 13. mars 2009.

Rammebetingelser og hva som opptar folk påvirker svarene de gir i slike telefonintervjuer (Berg 2010, 15). I store utvalg vil individuelle variasjoner i rammebetingelser oppveie hverandre. Store felles hendelser, som finanskrisen, og andre forhold som fører til endring i folkeopinionen vil kunne påvirke resultatene. Jeg bruker finanskrisen som en ytre påvirkning og ser hvordan den slår ut på svarene. Dette er ikke noe respondentene er bedt om å ta hensyn til, men siden finanskrisen var en omfattende krise, med stort fokus i media, ser jeg det som sannsynlig at den var med og preget svarene selv om temaet ikke ble bragt på bane.

C. Operasjonalisering

1. Avhengig variabel: "Forbruksreduksjon"

Den avhengige variabelen i oppgaven er forbruksreduksjon. For å operasjonalisere fenomenet forbruksreduksjon, bruker jeg ni av spørsmålene i spørreskjemaet. Spørsmålene er stilt for å få svar på om husholdningene har redusert forbruket på ni ulike forbruksområder. Spørsmålene er stilt som et ja eller nei spørsmål av typen: Har husholdet i løpet av de siste tolv månedene måttet stramme inn på forbruket når det gjelder: Ferier, uteliv/restaurantbesøk, mat og dagligvarer, klær og sko, oppussing, møbler/TV/hvitevarer/innbo, gaver, holde fest/selskap og betalte fritidsaktiviteter. Det er mulig å svare vet ikke på spørsmålet. Tidsperspektivet er om forbruksreduksjon har inntruffet det siste året. Spørsmålene har fått kode stram1a til og med stram1i i spørreskjemaet. Resultatene til indeksen vil svinge mellom null og en da indeksen er delt på antall variabler.

I analysene vil jeg bruke de ni spørsmålene som en indeks for å få et sammensatt mål på forbruksreduksjon. I tillegg vil jeg se på variablene hver for seg for å fange opp nyanser som den bredere indeksen eventuelt ikke fanger opp. Indeksen har fått navnet "forbruksreduksjon". Det fins ingen tekniske målinger som kan gi svar på hvilke spørsmål som passer best i indeksen for å måle forbruksreduksjoner, så det må begrunnes og vurderes ut fra teoretiske og

begrepsmessige hensyn (Skog 2005, 96). Forbruksreduksjon er et begrep som er forståelig for folk flest. Spørsmålene er konkrete og områdene er forholdsvis veldefinerte. Det er dermed lite sannsynlig at det er lagt forskjellige meninger inn i svarene og det styrker validiteten.

2. Operasjonalisering av uavhengige variabler

Jeg går nå over til å se på de uavhengige variablene som er brukt og vil beskrive hvordan de er blitt operasjonalisert. Flere av de uavhengige variablene kan også ses på som personlige kjennetegn og kommer dermed i konflikt med enheten som er husholdninger. Jeg har likevel valgt å ta dem med da de er interessante variabler som kan bidra til å belyse livsfaser, generasjonseffekter og kjønnsforskjeller på husholdningene. Jeg har organisert rekkefølgen slik at jeg knytter variablene opp mot den forklaringsmodellen de skal bidra til å styrke eller svekke.

a) Modell 1: Betalingsproblemer

Følgende spørsmålsformulering er brukt. “Har det i løpet av året hendt at ditt hushold ikke har penger til å betale regninger eller lån ved absolutt siste forfall?” Ja og nei er svaralternativene. I tillegg kommer det et oppfølgingsspørsmål ved ja: Har dette forekommet en sjelden gang, av og til eller ofte. I analysen avgrenser jeg de som har betalingsproblemer til den gruppen som har svart at de “av og til” eller “ofte” ikke har penger til å betale regninger eller lån ved absolutt siste forfall. Det er tre grunner til å avgrense på denne måten. For det første er det letter å skille ut lettere fra tyngre betalingsproblemer ved å presisere absolutt siste forfall. For det andre trekkes hyppigheten inn for å avgrense mot forglemmelser eller kortvarige problemer (Poppe 2008, 10). For det tredje gjør det at jeg kan sammenligne svarene fra to SIFO-surveyer på dette området siden betalingsproblemer er definert på lik måte.

Til slutt settes det opp et tidsintervall på et år for kun å få med de som har hatt problemer de siste 12 månedene. Det er 963 som har besvart spørsmålet om betalingsproblemer. 104 av dem har svart at de har betalingsproblemer, og av dem er det en som ikke har svart på frekvensen.

b) Modell 1: Utgiftsendringer

Følgende spørsmålsformuleringer er brukt: “Har husholdets utgifter i løpet av de siste tolv måneder; økt merkbart, holdt seg noenlunde stabilt, eller blitt redusert merkbart. Det er 959 som har besvart spørsmålet om utgiftsendringer. Det er laget en ny variabel for å gjøre variabelen dikotom. Den ene gruppen er de som har hatt økte utgifter, mens den andre gruppen består av de som har svart at utgiftene har vært stabile, eller blitt redusert merkbart.

c) Modell 1: Reduserte inntekter

Følgende spørsmålsformulering er brukt: "Har husholdets samlede inntekt i løpet av de siste tolv måneder; Økt merkbart, holdt seg noenlunde stabilt, eller blitt merkbart redusert. Det er 961 som har besvart spørsmålet om reduserte inntekter. Variabelen er på samme måte som utgiftsendringer operasjonalisert til en dikotom variabel, hvor en gruppe er de som har reduserte inntekter, mens den andre gruppen defineres som de som har svart stabile eller økte inntekter.

d) Modell 2: Kulturell og økonomisk kapital

Det finnes flere mål på kulturell kapital i spørreskjemaet. Jeg har valgt å holde meg til utdanning som indikator. Utdanning er et mye brukt mål på kulturell kapital. En slik avgrensning snevrer inn begrepet kulturell kapital, og gjør det mer konkret og lettere å måle. Jeg har valgt å sette grensen for å komme i kategorien kulturell kapital ved alle som har en høyere universitetsgrad. Dette er en streng definisjon av kulturell kapital og vil ikke inkludere for eksempel de som har bachelorgrad.

Økonomisk kapital går på samlet husholdsinntekt og er dermed en kontinuerlig variabel. Det kan forekomme målefeil ved at det blir oppgitt feil inntekt, enten ved at man ikke vet hva husholdets samlede inntekt er, eller at man oppgir feil inntekt. 14 har avstått fra å svare, mens det er 987 som har oppgitt inntekten til husholdningen.

e) Modell 2: Risikoorientering

Risikovillighet er et begrep som kan operasjonaliseres på mange forskjellige måter. For å måle risikovillighet bruker jeg følgende spørsmål fra undersøkelsen: har sparepenger i tilfelle det skulle oppstå uforutsette utgifter. Her er svaralternativene helt enig til helt uenig på en skala fra 1 til 5. Her er det også mulighet til å svare vet ikke. I utvalget er det en som har svart vet ikke så nettoutvalget er på 1000 personer.

Det er noen kilder til målefeil ved en slik spørsmålsformulering. Gruppen som ikke har sparepenger kan svare nei på spørsmålet selv om de ville satt av penger hvis de hadde hatt sparepenger. Gruppen som har sparepenger kan svare at de har satt av penger til uforutsette utgifter bare fordi de har sparepenger og ikke fordi de har øremerket midler til uforutsette utgifter.

f) Modell 2: Kjønn og alder

Kjønn og alder er variabler som er personavhengige og ikke knyttet til en husholdning. Disse er tatt med som kontrollvariabler og fordi de kan være til hjelp i beskrivelsen av

husholdningene. Alder er beholdt som en kontinuerlig variabel. Det var ikke nødvendig å gjøre om aldersvariabelen til alderskategorier da det ikke påvirker resultatet.

g) Modell 3 og 4: Klasse

Respondentene har blitt spurt om hvilken klasse de tilhører. Respondentene har fått valget mellom alternativene arbeiderklassen, nedre middelklasse, midtre middelklasse, øvre middelklasse og overklassen. Det vil si en subjektiv tilnærming til klasseinndeling. En slik måte å dele inn klasse på er en hensiktsmessig operasjonalisering da jeg er ute etter om det er en klassebevissthet, og hvordan den fordeler seg (Ringdal 2001, 163). Svarene har fordelt seg forholdsvis jevnt utover svarkategoriene som omhandler arbeiderklassen og den differensierte middelklassen, mens det bare er 12 respondenter som har svart at de tilhører overklassen. Klasse er satt opp som dummyvariabel der nedre, midtre og øvre middelklasse sammenlignes med arbeiderklassen. Det er respondenten som har svart på vegne av husholdningen. Dette kan være en kilde til målefeil ved at respondenten ikke er representativ for klassen til husholdningen, eller at det er ulike oppfatninger om klassetilhørighet i husholdningen. Marianne Gullestad har undersøkt enkeltpersoners klassetilhørighet opp mot husholdningens tilhørighet, og funnet en stor grad av sammenfall (Gullestad 2001, 72).

D. Analyser

Bruk av indeksen “forbruksreduksjon” øker sannsynligheten for å oppnå et mer reliabelt og konsistent mål på forbruksreduksjoner fordi tilfeldige målefeil reduseres.

For å analysere dataene bruker jeg multivariat analyse. Det finnes mange måter å utføre multivariate analyser, og jeg vil benytte meg av lineær regresjon samt faktoranalyser. Regresjonsanalysene vil jeg bruke for å beskrive forbruksreduksjoner på ulike områder og se disse i sammenheng med variabler som betalingsproblemer, uforutsette utgifter, økonomisk og kulturell kapital og bakgrunnsvariabler. Jeg vil i tillegg benytte meg av eksplorerende faktoranalyse, fordi jeg ønsker å undersøke hvor fornuftig det er å slå sammen indikatorene på forbruksreduksjon til en eller flere indekser.

1. Bruk av andre undersøkelser

For å få et bedre grunnlag for å kunne si noe om omfanget³ av forbruksreduksjonene sammenlikner jeg deler av SIFO-surveyen fra mars 2009 med SIFO-surveyen som er gjennomført i oktober 2008. Jeg bruker resultatene som er fremkommet i rapporten etter analyser av denne undersøkelsen (Poppe 2008). I denne undersøkelsen er det også laget en

³ Omfanget menes i denne oppgaven forbruksreduksjon på ni ulike områder.

indeks av de samme ni spørsmålene om forbruk. Konteksten var så lik at jeg ikke har andre ambisjoner enn å sette resultatene noe mer i perspektiv, og følge opp eventuelt store avvik og sammenfallende mønstre.

Undersøkelsene er ikke slått sammen da det mangler data om inntekt på undersøkelsen fra september 2008, og det er da lite hensiktsmessig å slå dem sammen. Utvalget som jeg benytter meg av er stort nok, og vil belyse mine forskningsspørsmål på en forsvarlig og hensiktsmessig måte.

D. Mulige svakheter ved empirien

Jeg vil påstå at metodekapittelet viser at resultatene vil være både reliable og valide. Reliabiliteten og validiteten er godt i varetatt og empirien vil gi et godt grunnlag for å finne gode svar på mine forskningsspørsmål. Utvalget er stort og SIFO-surveyen er vel gjennomarbeidet både når det gjelder spørsmålsformuleringer og utvalgets representativitet slik at resultatene bør gi et godt bilde virkeligheten. Men det er likevel på sin plass å nevne noen mulige svakheter.

Dataene vil gi et øyeblikksbilde av reduksjonen i forbruk. Siden vi ikke følger informantene opp på et senere tidspunkt, eller har tilsvarende undersøkelser gjort i andre kontekster, er det vanskelig å si noe sikkert om omfanget av forbruksreduksjoner er stort, middels eller lite i forhold til en mer “normal” kontekst.

Det er en mulig svakhet ved målingen av klasse, inntekt, utdanning og risikovillighet, da disse variablene blir målt ved et individuelt spørsmål til den som svarer, mens den avhengige variabelen er et begrep som retter seg mot husholdningene. Dermed svarer de på vegne av en husholdning og svarene kan da bli personlig farget.

Spørsmålene i undersøkelsen graderer ikke forbruksreduksjon, slik at graden av forbruksreduksjon ikke vil bli reflektert. Ved å spare litt på mange områder vil det slå sterkere ut i analysen enn ved å stramme inn like mye, men på bare et område. Undersøkelsen vil heller ikke registrere forbruksreduksjoner, på områder hvor forbruket allerede er så lavt at det ikke er mulig å redusere ytterligere. Her kan ingen reduksjon bli tolket som at forbruket opprettholdes, mens det i realiteten ikke er noe forbruk. Det er ikke mulig å redusere ferier hvis man ikke har vært på ferie det siste året.

Bourdieu kritiserer regresjonsanalysen og bruken av avhengige og uavhengige variabler fordi det har en tendens til å skjule det samlede system av relasjoner, som utgjør det egentlige

prinsipp bak styrken og formen til den konkrete korrelasjonseffekten (Bourdieu 1984 og 1995, 103). Jeg velger likevel å benytte meg av regresjonsanalyser da det gir et godt bilde av hvordan de ulike variablene fremtrer og påvirker forbruksreduksjon. Ved å isolere variablene og beskrive dem, er det enklere å se hvordan de hver for seg bidrar til forbruksreduksjoner. Igjen må det understrekes at dette er et analytisk grep, og at alle variablene påvirker og blir påvirket av den sosiale konteksten i et komplekst samfunn. Det er viktig å presisere at både regresjonsanalysen og Bourdieu sine analyser på hver sine måter belyser små, men viktige deler.

Respondentene blir spurt om å se et år tilbake i tid og vurdere om forbruket er redusert på ulike punkter. Sannsynligvis vil det være de siste hendelser som er friskest i minnet og dermed vil være mest utslagsgivende for svarene. Spørsmålene retrospektive, og det hefter ulike svakheter ved retrospektive spørsmål. For det første glemsel (forgettness problem), som bidrar til underestimering For det andre teleskopsyn (telescopingproblem) som betyr at mange har en tendens til å tro at en hendelse er nærmere i tid enn den faktisk er, og dermed bidrar til overestimering (Berg 2010, 14).

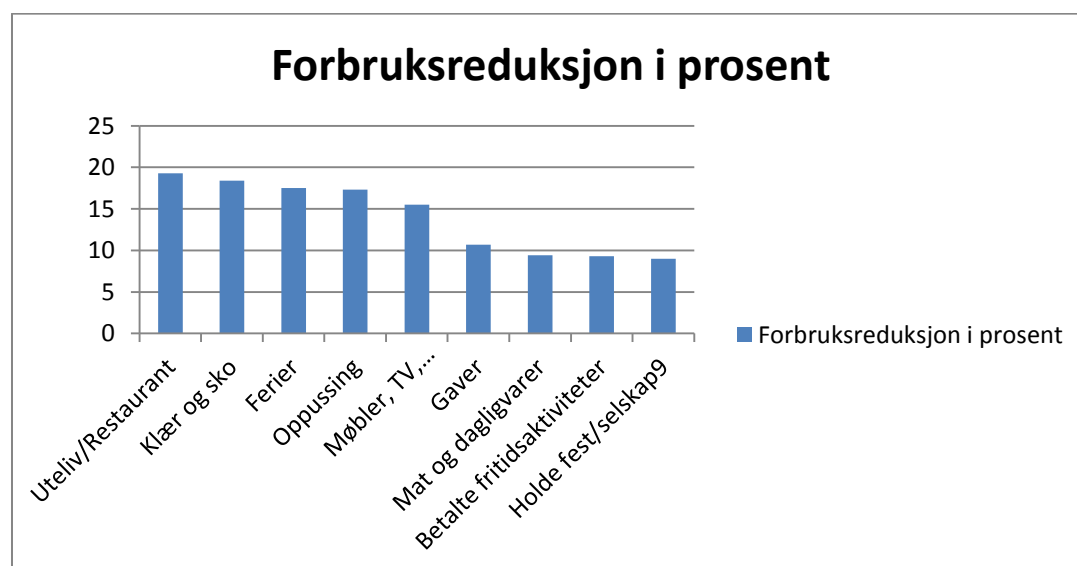
IV. Analyse

Jeg vil forklare og beskrive den avhengige variabelen ved hjelp av ulike analyser og statistiske metoder. Jeg vil knytte den avhengige variabelen opp mot forskningsspørsmålene, og gjennom faktoranalyser og regresjonsanalyser få frem data som kan styrke eller svekke forventningene i teorien.

A. Univariat analyse av “forbruksreduksjon”

For å bli bedre kjent med indeksen Forbruksreduksjon vil jeg se på variablene hver for seg ved å kjøre en frekvensanalyse. En indeks er et mer generelt mål og vil kunne skjule interessante nyanser. Ved å se hvor mange som reduserer forbruket på de ulike områdene gir det opplysninger om hvilke enkeltområder som blir skjermet og hvilke områder som flere rapporterer om reduksjon.

Figur4. Frekvensfordeling av “forbruksreduksjon”



Søylene i figur 4. viser hvor mange som har svart at de har redusert forbruket på hvert område siste året. Til sammen er det 38,4 prosent som har svart at de har kuttet på ett eller flere forbruksområder siste år. Uteliv/restaurantbesøk er det området hvor flest har redusert forbruket sitt, 19,3 prosent. Å holde fest/selskap er det området med færrest innstramminger, 9,0 prosent. Andre områder med relativt stor andel forbruksreduksjoner er klær og sko, oppussing, møbler, TV, hvitevarer, innbo og ferier. Andelen som har redusert forbruket på disse områdene det siste året er mellom 15,5 og 18,4 prosent. Det betyr ikke at de har sluttet å spise på restaurant eller å handle, men det innebærer at husholdningene forbruker mindre på disse områdene. Datamaterialet gir ingen indikasjoner på hvor stor innstrammingen er, eller hva den faktisk består i. Antakelig er det stor variasjon hvor noen foretar drastiske kutt, mens

andre nøyer seg med små justeringer. På de gjenstående fire områdene mat og dagligvarer, gaver, holde fest/selskap og betalte fritidsaktiviteter er det vesentlig færre som har redusert forbruket. Andelen som har strammet inne er mellom 10,7 og 9.0 prosent.

Frekvensanalysene viser at det er et tydelig skille mellom to grupper av forbruk i forhold til hvor mange som reduserer forbruket. Skillet er så tydelig at områdene blir gruppert etter antall reduksjoner. For å gjøre skillet enda mer tydelig vil jeg gi gruppen med forbruksområder som skjermes navnet “skjermet forbruk”, mens gruppen med områdene som ikke er skjermet vil få navnet “redusert forbruk”. Jeg vil komme tilbake til flere analyser av “skjermet forbruk” og “redusert forbruk” i tolkningskapittelet. Først vil jeg gjøre en faktoranalyse for å undersøke om “forbruksreduksjon” er endimensjonal, eller rommer flere dimensjoner. Det blir ekstra relevant når det under frekvensanalysen har dannet seg et mønster som kan gi indikasjoner på at det finnes subdimensjoner (Ringdal 2001, 354).

B. Faktoranalyse av indeksen “forbruksreduksjoner”

Ved å bruke en indeks er det en risiko for at underliggende faktorer ikke blir synlige.

Faktoranalyse hjelper oss med å analysere sammenhenger mellom mange variabler, og forklare disse sammenhengene ut i fra variablenes felles underliggende dimensjoner eller faktorer. Det vil nesten alltid være slik at antallet faktorer vil være betydelig mindre enn antallet variabler (Johannessen 2009, 167).

I tillegg vil jeg undersøke Cronbachs alfa for å undersøke den interne konsistensen.

Faktoranalyse er et rent teknisk mål og må ikke forveksles med en begrepsmessig analyse (Skog 2004, 96). Resultatene vil gi indikasjoner på sammenhenger, mens det er opp til forskeren å gjøre sammenhengene forståelige.

For statistisk å undersøke om sammenhengene mellom variablene egner seg for faktoranalyse kan vi bruke Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) som mål for utvalgstilstrekkelighet og Bartlett's sfæretest. KMO undersøker partielle variasjoner som er bivariate korrelasjoner kontrollert for de øvrige variablene (Johannessen 2009, 172).

Figur 5: Mål for utvalgstilstrekkelighet

KMO and Bartlett's Test		
Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy.		.876
Bartlett's Test of Sphericity	Approx. Chi-Square	2541.200
	Df	36
	Sig.	.000

KMO bør være over 0,60 for at vi skal kunne gjøre en riktig faktoranalyse (ibid, 172). Vi ser at KMO er 0,88 og dermed er dette variabler som egner seg meget godt for faktoranalyse.

Bartletts test tester en nullhypotese om at korrelasjonene i korrelasjonsmatrisen kunne ha kommet fra en populasjon hvor samtlige korrelasjoner er lik null. Bartletts sfæretest bør være statistisk signifikant på p mindre enn 0,05 (ibid, 172). Bartletts test er signifikant på 0,01 nivå og dette er ytterligere en bekreftelse på at variablene egner seg til faktoranalyse.

Tabellen viser en rotert faktoranalyse. Forklart varians⁴ for de to første er 56 prosent. Jeg roterer faktorene og bruker varimax med mål om å få frem et så tydelig mønster som mulig. Rotasjonen bidrar til å maksimere høye korrelasjoner mellom variablene og minimalisere lave korrelasjoner, og mønsteret trer tydelig frem ved at variabler får høye ladninger på en faktor og lavere ladninger på de øvrige faktorene (Johannessen 2008, 177). For å få frem et tydeligere mønster, er kodinger under 0,5 tatt ut.

Figur6⁵: Varimax med rotert løsning

Rotated Component Matrix ^a		
	Component	
	1	2
(Har husholdet i løpet av de siste tolv månedene måttet stramme inn på forbruket når det gjelder...) a) Ferier	.647	
(Har husholdet i løpet av de siste tolv månedene måttet stramme inn på forbruket når det gjelder...) b) Uteliv/restaurantbesøk	.531	
(Har husholdet i løpet av de siste tolv månedene måttet stramme inn på forbruket når det gjelder...) c) Mat & dagligvarer		.646
(Har husholdet i løpet av de siste tolv månedene måttet stramme inn på forbruket når det gjelder...) d) Klær og sko	.553	
(Har husholdet i løpet av de siste tolv månedene måttet stramme inn på forbruket når det gjelder...) e) Oppussing	.846	
(Har husholdet i løpet av de siste tolv månedene måttet stramme inn på forbruket når det gjelder...) f) Møbler, TV, hvitevarer/innbo	.800	
(Har husholdet i løpet av de siste tolv månedene måttet stramme inn på forbruket når det gjelder...) g) Gaver		.706
(Har husholdet i løpet av de siste tolv månedene måttet stramme inn på forbruket når det gjelder...) h) Holde fest/selskap		.684
(Har husholdet i løpet av de siste tolv månedene måttet stramme inn på forbruket når det gjelder...) i) Betalte fritidsaktiviteter		.726

⁴ Varians er her variasjon i korrelasjonsmatrisen og ikke varians i regresjonsanalyser
⁵

Extraction Method: Principal Component Analysis.

Rotation Method: Varimax with Kaiser Normalization.

a. Rotation converged in 3 iterations.

Faktoranalysen gir en relativt tydelig gruppering med en ladning på to faktorer, en med fire områder og en med fem områder.

Den ene subdimensjonen inneholder følgende variabler:

Ferier, uteliv/restaurantbesøk, klær/sko, oppussing, hvitevarer/innbo

Det andre subdimensjonen inneholder forbruksområdene:

Mat og dagligvarer, gaver, holde fest/selskap, betalte fritidsaktiviteter

Variablene stemmer overens med det mønsteret jeg fant da jeg analyserte variablene hver for seg. De fem variablene som lader på den første faktoren, er også de fem områdene med størst reduksjon. De fire gjenstående variablene er da sammenfallende med variablene som blir mest skjermet fra forbruksreduksjoner. Dette styrker antagelsen om at dette er to undergrupper det er verdt å se nærmere på i tolkningskapittelet. På grunn av at gruppene fra frekvensanalysen og faktoranalysen er identiske velger jeg å kalle også disse gruppene for henholdsvis “skjermet forbruk” og “reduisert forbruk”. Det vil være naturlig å sette disse gruppene i sammenheng med hverandre i tolkningskapittelet.

1. Reliabilitetsmåling av den avhengige variabelen

Når jeg bruker en indeks som avhengig variabel er det nødvendig å undersøke variablene for å finne ut hvor sterkt de korrelerer med hverandre. Størrelsen på Cronbachs alfa, som varierer mellom null og en, er først og fremst avhengig av hvor høy korrelasjon det er mellom de enkelte variablene som indeksen er laget av, samt hvor mange variabler som inngår i indeksen (Skog 2005, 97). Koeffisienten kan fortelle oss i hvilken grad indeksen kan gi et generaliserbart måleresultat. Det må legges til at Cronbachs alfa er et rent teknisk mål og ikke sier noe om variablene virkelig måler det vi ønsker skal bli målt.

Datamaterialet gir oss en Cronbachs alfa på 0,84 som må sies å være meget tilfredsstillende korrelasjon mellom variablene og dermed et godt grunnlag for generaliserbarhet. 0,84 er et meget tilfredsstillende resultat for å kunne gjøre troverdige samfunnsvitenskapelige analyser. Ved å slå sammen variabler til en indeks vil vi med en Cronbachs alfa på 0,84 få et mål som ligger langt over det vi får hvis vi måler forbruksområdene hver for seg. Vi mister

informasjon om enkeltvariabler, men vi får et mer reliabelt mål, med mindre tilfeldige målefeil.

2. Oppsummering av reliabilitet for Forbruksreduksjon

Ved at faktoranalysen og frekvensanalysen gir den samme grupperingen av indeksen Forbruksreduksjon vil det tale for å splitte opp indeksen. Det viser at det er sammenhenger mellom de områdene som er skjermet fra forbruk, og at det er de samme husholdningene som strammer inn på disse områdene. Med en gruppering som støttes både av frekvens- og faktoranalyse er det et resultat som vil bli analysert i tolkningskapittelet.

Det som taler for å opprettholde indeksen i sin helhet er verdien på Cronbachs alfa. Den er meget høy og er et sterkt argument for å beholde indeksen. På grunn av den sterke verdien av Cronbachs alfa på den opprinnelige indeksen, og fordi den gir et godt breddemål på forbruksreduksjoner har jeg valgt å beholde den som avhengig variabel. Cronbachs alfa viser verdier på 0,71 og 0,80 når jeg undersøkte variablene gruppevis. Dette er også tilfredsstillende verdier som tyder på at også disse områdene korrelerer med hverandre. Sammen med frekvens- og faktoranalysen gir dette sterke føringer på at det er viktig å drøfte gruppene i tolkningskapittelet. Jeg vil til slutt i dette kapittelet se på variablene enkeltvis for å se om det der vil være interessante nyanser som ikke vil bli fanget opp av indeksen. En slik oppdeling vil gi mulighet til å se på forbruksreduksjon i flere nivåer. Det vil fange opp helhetsbildet gjennom bruk av indeksen, differensieringen av gruppene vil fange opp bindinger mellom variablene, mens enkeltvariablene vil kunne nyansere funnene.

C. Regresjonsanalyser av “forbruksreduksjon”

Regresjonsanalysen vil være en hierarkisk blokkanalyse av indeksen Forbruksreduksjoner. Den første blokken består av indikatorer som er tegn på forverring av husholdningens økonomi. Dette vil være vesentlige momenter for å få svar på om forbruksreduksjoner skyldes hensynet til økonomisk balanse. Blokk to består av klasse og er med for å belyse modell 4 og Bourdieu sine teorier. Ved at det kontrolleres for betalingsproblemer vil det tas høyde for en antatt svakere økonomisk situasjon jo lavere ned i klassehierarkiet man kommer.

Holdningsvariabelen risikoorientering kommer som neste blokk. Det er den eneste holdningsvariabelen som er med og får derfor stå alene. Dessuten er innstrammingene langt større enn de som rapporterer om betalingsproblemer, og jeg er på jakt etter alternative forklaringer til denne innstrammingen. En alternativ forklaring kan være risikoorientering og forklaringskraften vil bli mer synlig når variabelen står alene. Den siste blokken består av

ulike kjennetegn og livssituasjoner, og er sammen med blokk 3 med for å belyse modell to fra teorikapittelet.

Fig 7⁶. Blokkanalyse av forbruksreduksjon

Variabel	Steg 1 koeff	Sig.	Steg 2 koeff	Sig.	Steg 3 koeff	Sig.	Steg 4 koeff	Sig.
Bet.prob.	0,36	0,000	0,35	0,000	0,28	0,000	0,25	0,000
Økte utgifter	0,13	0,000	0,13	0,000	0,12	0,000	0,11	0,000
Reduserte inntekter	0,10	0,000	0,10	0,000	0,10	0,000	0,10	0,000
Nedre middelklasse			-0,03	0,118	-0,03	0,098	-0,04	0,070
Midtre middelklasse			-0,05	0,004	-0,04	0,024	-0,03	0,057
Øvre middelklasse			-0,05	0,006	-0,04	0,053	-0,03	0,087
Risikoorientering					-0,04	0,000	-0,04	0,000
Samlet husholdsinntekt							- 3,943E- 6	0,084
Universitetsutdanning							-0,02	0,220
Kjønn							0,05	0,000
Alder							-0,002	0,000
Par m/ barn u/ 18 år							0,01	0,464
Enslige forsørgere							0,04	0,261
Enslige uten barn							0,05	0,010
N	897		897		897		897	
R ^{2 7}	0,21		0,21		0,25		0,29	

1. Steg 1: Betalingsproblemer

Her ser vi på forbruksreduksjoner som tiltak for å møte økonomiske vanskeligheter. Både betalingsproblemer, økte utgifter og reduserte inntekter er signifikante på 0,001 nivå. Det betyr at de som har oppgitt at de har betalingsproblemer, økte utgifter eller reduserte inntekter det siste året reduserer forbruket mer enn de som ikke har slike problemer. Forklaringskraften på modellen er 0,21 som betyr at 21 prosent av variansen forklares med disse variablene (Skog 2005, 224). 21 prosent er en høy verdi innenfor samfunnsvitenskapelig forskning, og kan derfor sies å støtte opp om forventningene fra modell 1 om grunnleggende

⁶ Koeffisientene har jeg avrundet til to desimaler etter komma

⁷ Jeg benytter meg av den justerte R² da en ujustert R² tenderer til å gi litt for høye verdier (Skog 2004, 225)

økonomibalanse, hvor betalingsproblemer vil føre til forbruksreduksjoner i en økonomisk krisetid.

2. Steg 2: Klasse

I neste steg trekkes klasse inn som uavhengig variabel. Vi ser at midtre middelklasse og øvre middelklasse er signifikante mot forbruksreduksjoner kontrollert for betalingsproblemer, økte utgifter eller reduserte inntekter. Analysen viser at de øvre lagene av middelklassen strammer inn i mindre grad enn arbeiderklassen, også etter at det er tatt hensyn til betalingsproblemer. Samtidig holder forklaringskraften marginalt seg stabil på 21 prosent. Kun en marginal del av variasjonen blir dermed forklart av hvilken klasse man tilhører.

3. Steg 3: Risikoorientering

Her trekker jeg inn risikoorientering som ny uavhengig variabel. Risikoorientering slår sterkt ut, og er signifikant på 0,001 nivå. Det vil si at de som har sparepenger i tilfelle uforutsette utgifter reduserer forbruket mer enn de som ikke har en slik buffer. Det kan tyde på at de som har opparbeidet seg en økonomisk buffer reduserer forbruket mer enn de som ikke har opparbeidet seg eller ser verdien av en slik buffer. Øvre middelklasse er ikke lenger signifikant, og midtre middelklasse er signifikant på 0,05 nivå. Risikoorientering har da svekket signifikansnivå til de øvre lagene av middelklassen. Det er sannsynlig at det er spuriøse sammenhenger som gjør at klasse fremstår som signifikant før den er kontrollert mot risikoeksponering. Det kan tyde på at risikoorientering også varierer med klassetilhørighet. Klasser med høyere status og mer kapital vil være mer risikoaverse enn klasser med mindre kapital.

Forklaringskraften øker til 0,25 som er en markant økning siden det kun er lagt til en ny variabel i steget. Det tyder på at en viktig grunn til den omfattende forbruksreduksjonen skyldes at risikoaversjon gjør at vi strammer inn forbruket før den økonomiske balansen tilsier at det er nødvendig. Vi inntar en føre var holdning.

4. Steg 4: Kontrollvariabler

I det fjerde og siste steget trekkes variabler som kapital, alder, kjønn og familietype inn for å undersøke signifikans, og forklaringskraften det har på Forbruksreduksjoner. Det er viktig å undersøke om det er individuelle kjennetegn som korrelerer med forbruksreduksjoner, samt avdekke eventuelle spuriøse sammenhenger.

Økonomisk kapital er ikke signifikant. Inntekt har ikke betydning for grad av forbruksreduksjon. Kulturell kapital er heller ikke signifikant. Det betyr at ulikheter i utdanning og økonomi ikke påvirker forbruksreduksjon når det kontrolleres mot betalingsproblemer, klasse og andre bakgrunnsvariabler. Ved å fjerne klasse som variabel slår både utdanning og inntekt signifikant ut. Det er derfor sannsynlig at det er en sammenheng mellom klasse og kapital, og det styrker antagelsen om at egen oppfatning av klasse er et like godt mål på klasse som mer formelle og tradisjonelle kjennetegn som utdanning og økonomi. Når indikatorene korrelerer betyr det samtidig at sannsynligheten for målefeil er mindre.

Kjønn slår ut signifikant på 0,001 nivå. Kvinner reduserer forbruket mer enn menn. Denne variabelen burde strengt tatt ikke slått ut siden husholdninger er enheten jeg undersøker. Det er flere kjente grunner til at kjønn kan slå ut selv om respondenten blir spurt på vegne av husholdningen. En forklaring kan være at svarene blir farget av individuelle kjennetegn. En annen forklaring kan være at enpersonhusholdningene slår forskjellig ut og dermed skaper forskjeller, eller det kan være at det er forskjell på kompetanse eller interesse mellom menn og kvinner slik at svarene farges av disse preferansene.

Alder⁸ slår ut signifikant på 0,001-nivå. Jo eldre man blir desto færre er det som reduserer forbruket.

Familietype slår ut signifikant på enslige uten barn. Her er sammenligningsgruppen par uten barn. Enslige uten barn slår ut signifikant på 0,05 nivå. Det betyr at de reduserer forbruket mer enn par med barn. Ellers er det ingen signifikante forskjeller.

Klasse er ikke lenger signifikant i steg fire. Det betyr en ytterligere svekkelse av Bourdieus tanker og det kan se ut som om økonomiske krisetider betyr at forankring og gode bånd til primærgruppen overskygger ønsket om en sosial klassereise.

I den endelige modellen har forklaringskraften økt til 0,29. Det betyr at sosiodemografiske kjennetegn har en merkbar effekt for forbruksreduksjon.

D. Separate analyser av variablene i indeksen Forbruksreduksjon

For å se om indeksen Forbruksreduksjon går glipp av nyanser som kan fanges opp på enkeltnivå har jeg kjørt regresjonsanalyser på enkeltvariablene. Forventningen er at med en høy Cronbachs alfa vil resultatene fremtre enda tydeligere med en indeks.

⁸ Alder har også blitt testet ut dummyvariabler i regresjonsanalysene, men uten at resultatet endret seg. Alder er dermed beholdt som en kontinuerlig variabel.

Fig. 8: Regresjonsanalyser på enkeltvariablene til indeksen “forbruksreduksjon”

	AVHENGIG VARIABEL								
UAVHENGIGE VARIABLER	Ferier	Uteliv/ Restaurant— besøk	Mat og dagligvarer	Klær og sko	Oppussing	Møbler, TV, hvite- varer, innbo	Gaver	Holde fest/ selskap	Betalte fritids- aktiviteter
Betalingsproblemer	+++	+++	+++	+++	++	+++	+++	+++	+++
Økte utgifter	+++	+++	+++	+++	+	+++	+++	+++	++
Reduserte inntekter	- -	++	+	++	-	--	+++	+	-
Nedre middelklasse	- -	++	- - -	- - -	--	--	+	+	- - -
Midtre middelklasse	- - -	+	+	+	++	- - -	- - -	- - -	- - -
Øvre middelklasse	- - -	-	- -	- - -	++	- - -	- -	- -	- - -
Samlet husholdnings- inntekt	- - - -	+	- - - -	- - - -	- - - -	- - -	+	- - - -	- - - -
Universitets- utdanning	- - - -	- - - -	- -	- - - -	- - - -	- - - -	- - - -	- - - -	- - - -
Kjønn	+	- - -	+	+++	+	++	-	-	-
Alder	+++	+++	+	+++	- -	+	- - -	- - -	- -
Enslig u/ barn	- -	- - -	- - -	- - -	+	+	- - -	- - -	- - -
Enslig forsørger	- - -	- - -	-	- - -	- -	- - -	- - -	+	- - -
Par m/ barn u/18	-	- - -	- - -	- - -	+	- -	- - -	- - -	- -
Risikovillighet med sparepenger	+++	+++	+++	+++	++	+++	+++	++	+++
R ²	0,16	0,20	0,17	0,20	0,11	0,16	0,14	0,11	0,11

Modellen viser signifikans på 0,001nivå med + + +, signifikans på 0,01nivå som + + og signifikans på 0,05nivå som +. Tilsvarende illustreres mindre og mindre korrelasjon med minuser, der – er noe korrelasjon til - - - som viser minimal korrelering mellom variablene.

Betalingsproblemer, økte utgifter og risikoorientering er sterkt signifikante også på variabelnivå. Dette mønsteret kjenner vi igjen fra indeksen. De viser styrke også på dette nivået. Det er langt større spredning for andre variabler som var sterkt signifikante i regresjonsanalysen. Kjønn er signifikant på fem områder, mens det ikke er signifikant på fire områder. Alder er signifikant på fem områder, mens reduserte inntekter er signifikant på fire områder. Alle disse områdene var sterkt signifikante i regresjonsanalysen basert på indeksen. Jeg kan heller ikke finne mønstre som støtter opp under gruppene som har skilt seg ut i frekvens- og faktoranalysen. Ser vi på forklaringskraften varierer den fra 0,11 til 0,20. Det er langt lavere enn forklaringskraften for den samlede indeksen som var på 0,29. Det er også derfor en indeks ofte er et bedre mål enn enkeltvariabler fordi forklaringskraften øker med bredde (Ringdal 2001, 174).

V. Tolkning

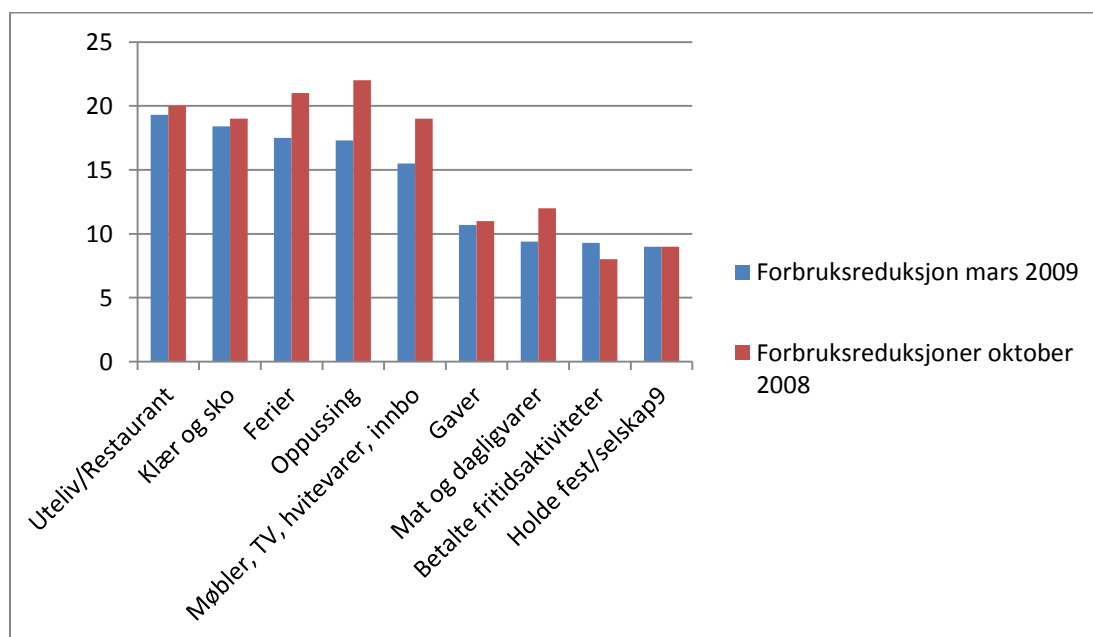
Jeg vil bygge opp kapittelet på samme måte som analysekapittelet med først å se på den avhengige variabelen “forbruksreduksjon”. Tolkningen forankres gjennom sammenligning med andre tilsvarende undersøkelser og forventningene fra modell 1. Undergruppene til “forbruksreduksjon” som var tydelige og sammenfallende både i frekvens- og faktoranalysen blir belyst ved hjelp av forventningene til modell 3 og 4. Jeg avslutter med regresjonsanalysen for å belyse forventninger fra modell 1, 2 og 4 fra teorikapittelet.

A. Avhengig variabel: “Forbruksreduksjon”

Funnene viser at 38,4 prosent av husholdningene har redusert forbruket det siste året på et eller flere av de ni oppgitte forbruksområdene. Tallet virker høyt, men om dette er en omfattende, middels eller liten reduksjon sammenlignet med det normale er ikke mulig å svare sikkert på uten et sammenligningsgrunnlag. Vi kan få en pekepinn på omfanget av resultatene fordi forbruksreduksjoner er målt på samme måte seks måneder tidligere (Poppe 2008). 38 prosent har strammet inn forbruket i denne surveyen mot 38,4 prosent i mars. Innstrammingen er dermed like stor.

Ved å se på forbruksreduksjonene på hvert av områdene ser vi at det er de samme som blir skjermet i begge undersøkelsene. Skillet er fortsatt markant og styrker ytterligere beslutningen om at dette funnet analyseres og tolkes i mer detalj.

Fig. 9: Forbruksreduksjon SIFO-survey oktober 2008 og mars 2009



Siden surveyene er så nær hverandre i tid, og begge er preget av finanskrisen kan vi ikke se på de som uavhengige. Hovedforskjellen på kontekstene er at finanskrisen hadde rukket å sette seg litt mer og ført til noen flere realøkonomiske problemer i mars 2009, mens likheten var den store usikkerheten rundt fremtidige konsekvenser. Det er fortsatt usikkert å konkludere med om en reduksjon på 38,4 prosent er omfattende, middels eller liten da det ikke fins tilsvarende målinger i andre kontekster.

En målbar forskjell på undersøkelsene var at husholdninger som svarte at de hadde betalingsproblemer, steg fra 3,6 prosent i oktober 2008 til 4,6 prosent i mars 2009. Forventninger fra modell 1 i teorikapittelet og resultatene fra steg 1 i regresjonsanalysene tilsier at når betalingsproblemene øker, vil også forbruksreduksjonene øke. Det viser seg at det ikke er tilfelle. Antallet som reduserer forbruket holder seg stabilt. En sannsynlig årsak til det er at 4,6 prosent som rapporterer om betalingsproblemer, fortsatt blir et lite tall sammenlignet med andelen som strammer inn forbruket totalt. 38,4 prosent reduserer forbruket på et eller flere områder, og den laveste forbruksreduksjon er på ni prosent. Det betyr at det i begge undersøkelsene er langt flere enn de som rapporterer om betalingsproblemer som strammer inn forbruket.

I rapporten som er skrevet om undersøkelsen fra oktober 2008, er forklaringen at det sannsynligvis er mange som har en presset økonomi, men hvor det ennå ikke har gitt seg konkrete utslag (Poppe 2008, 1). Christian Poppe mener at med et tall på 38 prosent som har strammet inn forbruket, kan det ses på som en hovedstrategi for å møte finanskrisen (Poppe 2008, 19). Denne hovedstrategien kan se ut til å ha fortsatt siden andel forbruksreduksjoner fortsatt er høyt seks måneder senere. Forklaringen gir støtte til modell 1 hvor forbruket forventes å bli redusert som følge av faktiske endringer i den økonomiske balansen.

Det ser ut som om husholdninger opptrer økonomisk ansvarlige ved å redusere forbruket allerede før de melder fra om betalingsproblemer. Det kan tyde på at økonomiske krisetider gjør at husholdningene reduserer forbruket først og fremst for å være på den sikre siden, og ikke bare på grunn av faktiske betalingsproblemer. Konteksten vil da være en viktig faktor for husholdningene når de reduserer forbruket. Forbrukere kan ses som bevisste og opptatt av hvordan media fremstiller den økonomiske situasjonen, og de forholder seg aktivt til denne informasjonen gjennom forbrukeratferden.

Når 38,4 prosent reduserer forbruket, mens bare 4,6 prosent melder fra om betalingsproblemer, er det naturlig at det finnes ytterligere faktorer som virker inn på

forbruksreduksjoner. Jeg vil komme tilbake med en dypere analyse av dette i tolkningen av regresjonsanalysen, og forhåpentligvis finne flere forklaringer på den omfattende innstrammingen.

B. Tolkning av variabler i “Skjermet forbruk”

For å se nærmere på undergruppene til “forbruksreduksjon”, vil jeg starte med å se på gruppen på fire forbruksområder som ble kalt “skjermet forbruk”. Forbruksområder i gruppen “skjermet forbruk” vil være områder som blir sett på som verdifulle og med stor nytteverdi for husholdningene siden dette forbruket prioriteres fremfor annet forbruk ved innstramminger. Jeg vil se områdene opp mot modell 3 og 4 fra teorikapittelet, og drøfte om skjerming av dette forbruket støtter forventningen om påvirkning fra primærgruppen, eller er et ønske om å styrke den sosiale posisjonen.

1. “Gaver”

Resultatene viser at 10,7 prosent har redusert forbruket på gaver siste år.

Gaver er viktige for å produsere og ikke minst reprodusere nære relasjoner. Gaver vil være fylt med symbolikk og gå langt utover den materielle verdien, det vil også være et uttrykk for omtanke og respekt (Solstad 2006, 23). Gaver er ofte personlige og det er derfor naturlig å gi gaver til de man allerede har en nær relasjon til, altså primærgruppen. Det forventes at gaver gjengjeldes, slik at det kan bli sett på som en sosial forpliktelse å gi tilbake. I det norske samfunnet er det tendenser til at det er vanskelig å stå i et utsatt bytte. Forventningen gjelder både sender og mottager (Døving 2010, 368). Gavebytte kan også betegnes som en form for kapital som er en investering som kan hentes frem i dårlige tider. Gavebytte er i en slik sammenheng en rasjonell tilpasning til økonomisk usikkerhet, og gavene blir “symbolske skatter” (Bourdieu 1977).

Å redusere forbruket på gaver vil kunne svekke sosiale bånd fordi gaver er en viktig faktor for å reprodusere disse båndene. Konsekvenser av rimeligere gaver kan være at det blir sett på som en holdning om at de som mottar gaven også er mindre verdifulle. Det blir en ubalanse i forholdet mellom giver og mottager hvis gaven er svar på gaver som er fått tidligere, og da forventes det at gjengjeldelsen er av samme verdi. Forbruksatferden vil kunne være sosialt uakseptabel hvis gaver gjengjeldes med lavere verdi.

Konklusjon er at ved å skjerme forbruksområdet “gaver” vil det bidra til at relasjonene til primærgruppen vedlikeholdes i så stor grad som mulig og støtter derfor teorien om at de nære relasjonene er viktig i økonomisk usikre tider.

2. “Betalt fritidsaktiviteter”

Funnene viser at 9,3 prosent av husholdningene strammer inn forbruket på betalte fritidsaktiviteter siste år.

Betalte fritidsaktiviteter består sannsynligvis av en stor bredde organiserte aktiviteter som samler flere til felles opplevelser. Disse betalte aktivitetene er prioritert og det er gjort et aktivt valg for å være med på denne aktiviteten. Aktivitetene er gode arenaer for å knytte seg opp mot barn og voksne som har felles interesser, og som oftest befinner seg i samme livssituasjon og sannsynligvis føler tilhørighet til den samme standardpakken. Dette er et viktig område for å holde kontakten i en ellers travel hverdag. Å redusere forbruket her vil gi signaler om at viktige møtearenaer ikke blir prioritert. De nære relasjonene vil bli svekket. Husholdningene som trekker seg tilbake fra disse arenaene risikerer å bli mer isolert, samtidig som det kan stille spørsmålstegn ved om forbruket er sosialt akseptert og innenfor standardpakkens grenser.

Betalte fritidsaktiviteter kan også være et middel til å synliggjøre en aktiv fritid. Norge er landet med mest fritid i verden (www.oecd.org/els/social/indicators/SAG). Det kan også synliggjøre verdier som god fysisk form, overskudd og dermed sende ut signaler om et vellykket liv gjennom et riktig forbruk. Dette vil være komponenter som er viktige for å kunne styrke den sosiale posisjonen

Konklusjonen er at både sosiale bånd til primærgruppen og synliggjøring av sosial posisjon vil kunne opprettholdes og styrkes av at forbruk av betalte fritidsaktiviteter skjerms.

3. “Holde fest/selskap”

9 prosent har valgt å redusere forbruket på dette området siste året. Dette er området med minst reduksjon.

Invitasjon til fest og selskap er en bekreftelse av et viktig symbol for vennskap og et signal om at disse vennskapene er verdifulle og gode investeringer. Her vil også de sosiale forpliktelsene være viktige fordi det er naturlig å gjengjelde en invitasjon slik at balansen opprettholdes. Når man får en invitasjon vil både sender og mottager som regel forvente at invitasjonen blir gjengjeldt på en eller annen måte (Døving 2010, 368). Det er også lettere å

invitere de som er innenfor samme primærgruppe fordi det vil være mulig å gjøre gjengjeld etter samme standardpakke. Dermed er dette med på å knytte primærgruppen enda tettere sammen.

Å holde fest og selskap kan være en kilde til økt sosial kapital, fordi det synliggjør et vellykket liv med overskudd og festivitas. Denne synligheten kan bidra til at den sosiale posisjonen styrkes og husholdningen får en positiv merkelapp som ofte kan veksles inn i høyere status og kapital.

Konklusjonen er at forventningene fra modell tre styrkes når dette forbruket skjermes. Det er verdifullt og nyttig å ta vare på sosiale bånd til primærgruppen gjennom fest og selskaper. Det kan også være en kilde til økt sosial status fordi den sosiale kapitalen øker, men det blir mer en bonus som kommer fordi husholdningen pleier relasjoner med primærgruppen.

4. "Mat og dagligvarer"

Det er 9,4 prosent som har redusert forbruket på mat og dagligvarer det siste året.

Mat og dagligvarer er et forbruk som dekker primærbehov og kan dermed ikke kuttes helt ut. I Norge utgjør utgifter til mat en liten andel av husholdningens totalbudsjett. Andelen har også vært sterkt synkende. I 1958 brukte vi 40 prosent av totalbudsjettet på mat, mens vi nå er nede i rundt 10 prosent (<http://www.ssb.no/emner/05/02/forbruk/>).

Å redusere dette forbruket krever en stor grad av kontroll. Det er vanskelig å ha oversikt da det er mange småinnkjøp og et løpende forbruk som krever kontinuerlig oppfølging for å sikre besparelser. Sannsynligheten er stor for at en reduksjon vil innebære motstand fra husholdningens medlemmer, da det setter krav til både innkjøp og bruken av det som er kjøpt inn. Dette er et forbruk som ikke vil sende ut så mange færre signaler selv om forbruket reduseres. Mat og dagligvarer er ofte en privatsak og er først og fremst myntet på medlemmene av husholdningen.

Konklusjonen er at skjerming av dette forbruket verken støtter eller svekker modell 3 eller 4.

5. Oppsummering av "skjernet forbruk"

Konklusjonen er at forventningene fra modell 3 styrkes. Både gaver, betalte fritidsaktiviteter og holde fest/selskap er med på å opprettholde og styrke båndene til primærgruppen. Det skaper felles opplevelser som igjen skaper en sterkere felles identitet og fellesskapsfølelse.

Dermed vil disse forbruksområdene bidra til tett samhold i primærgruppen i økonomisk usikre tider.

Modell 4 svekkes fordi ingen av forbruksområdene peker seg ut som synlige og egnet til å styrke den sosiale posisjonen. Betalte fritidsaktiviteter er et område som kan bidra til dette, men det vil ikke være den primære hensikten med dette forbruket. I nedgangstider kan det virke som ambisjonene om en klassereise viker til fordel for å forankre båndene til primærgruppen.

C. Tolkning av variabler i “Redusert forbruk”

Jeg vil nå se på gruppen av områder hvor flest har redusert forbruket. Gruppen på fem forbruksområder ble tydelig i analysekapittelet og fikk navnet “Redusert forbruk”. Jeg vil også her ta utgangspunkt i modell 3 og 4 fra teorikapittelet, og se om disse forbruksområdene vil svekke eller styrke forventningene. Forbruk i denne gruppen vil svekke modellene som blir knyttet til dem, fordi dette forbruket er redusert mest og dermed ikke sett på som verdifullt eller nyttig nok til å bli prioritert i en økonomisk usikker tid.

1. “Frier”

Resultatene viser at 17,5 prosent av husholdningene har redusert forbruket på dette området det siste året.

Redusert ferieforbruk, kan føre til færre opplevelser, og færre avbrudd fra hverdagen, men ikke nødvendigvis. Frier er et stort og tøyelig begrep og det er fullt mulig å redusere feriekostnaden uten at det nødvendigvis går ut over ferieopplevelsen.

Feriers kostnad og status trenger ikke å henge sammen. Det kan sendes ut tydelige signaler ved å velge billige alternativer som teltferie, eller aktivitetsturer i nærområdet, og verdien av en slik tur kan være stor hvis det er høyere status med slike frier fremfor pakketurer til syden. Det er også mulig å gjøre innholdet i ferien mindre kostbart. Da vil synligheten opprettholdes samtidig som forbruket reduseres.

Ferie var tidligere et gode forbeholdt de rikeste, men er etter hvert blitt noe alle grupper i Norge har råd til og nærmest ser som en selvfølge. Dermed er ferie blitt allment tilgjengelig, og for eksempel sydenturer er blitt nedgradert til noe folk flest gjør. Når flere får mulighet til å reise på ferie blir eksklusiviteten mindre og kapitalen mindre verdt som følge av inflasjon. For å øke egen kapital vil klassene med størst definisjonsmakt svekke betydningen av å synliggjøre økonomisk kapital denne måten. Feriebegrepet blir omdefinert og fokuset blir

rettet mer mot aktivitetsferier og skreddersydde turer. Det gjør kapitalen mer verdt gjennom eksklusivitet og bidrar dermed til opprettholdelse av klasseforskjeller. Smak og kulturell kapital blir trukket inn som viktige faktorer. Klasser i høyere sosiale lag mener de har mer av dette, og kan dermed lettere ekskludere grupper som ikke har den samme tilgangen på slik kapital.

Konklusjonen er at det er vanskelig å si om det er noen av modellene som er svekket eller styrket. I utgangspunktet er ferier synlige og dermed egnet til å styrke sosial posisjon, men med dreiningen mot mer opplevelse og mening kan redusert forbruk godt kombineres med økt synlighet. Redusert forbruk kan føre til en styrking av nære relasjoner, hvis husholdningen velger ferier hos familie og venner fremfor å reise til steder hvor de også må betale for et sted å bo.

2. “Uteliv/restaurantbesøk”

Det er 19,3 prosent av husholdningene som har redusert forbruket på dette området det siste året.

Dette er et synlig forbruksområde. Å spise ute øker synligheten i det offentlige rom. I Norge er det fortsatt forbundet med en viss luksus å spise ute, og det gir signaler om et høyt forbruk. Dette er effekter som kan støtte en potensiell ambisjon om å heve sin sosiale posisjon.

Det er mulig å styrke de sosiale båndene til primærgruppen gjennom å invitere med familie og nære venner til å spise ute. Det vil imidlertid være enda mer sosialt forpliktende å invitere dem hjem. I tillegg til å spise sammen byr husholdningen på større deler av sitt privatliv. Det vil i større grad skjermes når man er ute i det offentlige rom.

Konklusjonen er at redusert uteliv/restaurantbesøk kan svekke den sosiale posisjonen gjennom et mindre synlig forbruk. Primærgruppen vil kunne oppleve at en reduksjon i dette forbruket er positivt fordi det stimulerer til flere middager hjemme og da er det naturlig å inkludere de nærmeste.

3. “Klær og sko”

Funnene viser at det er 18,4 prosent av husholdningene som strammet inn forbruket på dette området siste år.

Klær og sko er i utgangspunktet et forbruk for å dekke primærbehov. Samtidig vil det i kraft av sin sterke synlighet være viktig for å fremheve sosial posisjon og status. Dyre klær og sko

bidrar til at den sosiale posisjonen styrkes fordi den økonomiske kapitalen synliggjøres. Den kulturelle kapitalen øker også ved å synliggjøre interesse for og kunnskap om klær og sko. De er synlige i alle sammenhenger og uttrykket “klær skaper folk” tilsier at klær og sko i lang tid har vært en viktig faktor for å synliggjøre egen posisjon og egne ambisjoner.

Den relative andelen av utgiftene til klær og sko har gått ned. Husholdningene bruker i dag vel 5 prosent på dette området, og det er mindre enn halvparten av hva vi brukte i 1958. Hovedgrunnen til denne reduksjonen er ikke at vi kjøper mindre klær, men at klær og sko er relativt sett mye billigere nå enn i 1958 (<http://www.ssb.no/norge/forbruk.pdf>). Et redusert forbruk her vil trolig gå utover synligheten og ikke så mye annet. Det koster relativt lite å få tak i enkle klær som beskytter mot vær og vind, og de største kostnadene vil være knyttet opp mot klær og sko som statussymboler. Primærgruppen vil ikke i like stor grad være opptatt av klær og sko. Her vil fokuset ligge mer på bruksverdi enn signalverdi.

Konklusjonen er at den sosiale posisjonen svekkes, mens de nære relasjoner i liten grad påvirkes verken positivt eller negativt.

4. “Oppussing”

17,3 prosent av husholdningene har redusert forbruket på oppussing siste år.

Norge bruker store summer på oppussing hvert år. Selv om vi så en nedgang i 2008 og 2009 i forbindelse med finanskrisen, var summen likevel over 50 milliarder kroner, og det var ned fra rundt 53 milliarder kroner i 2007 og i 2010 i følge tall fra prognosesenteret (<http://www.huseierne.no/Hus-Bolig/>). Ved å se dette i sammenheng med “selveierdemokratiet”, kan det virke som om boligen er et viktig investerings- og statusobjekt. Det betyr igjen at bolig er et viktig middel for å synliggjøre eget forbruk og dermed sosial posisjon. Oppussing blir ofte gjort for å sette et personlig preg på huset, heve status, samt øke verdiene på boligen. Dermed blir det ofte sett på som investering fremfor rent forbruk. Resultater fra fokusgrupper viser at oppussing blir sett på som et gode for de som eier bolig og er et mer høyverdig forbruk enn annet forbruk (Poppe og Jakobsen 2008). Ved å bruke betegnelsen investering fremfor forbruk vil det kunne gi forbruket mer preg av å være nyttig og positivt. Boligeiere har ofte mer status enn boligleiere og har dermed større definisjonsmakt og kan gjøre eget forbruk mer verdifullt. På den måten heves statusen til forbruk på oppussing samtidig som det ekskluderer og opprettholder skillet mellom de som leier og de som eier.

En reduksjon av forbruket vil trolig gå utover den delen av oppussing som er rettet mot synlighet fremfor vedlikehold. Det er mange måter å pusse opp, fra en minimumsvariant for å få ting til å virke, til en maksimumsvariant som også sender ut signaler for å styrke den sosiale posisjonen. Dette er samtidig et område hvor mye kan gjøres selv, samt at prosjekter kan skyves i tid.

Konklusjonen er at redusert forbruk først og fremst kan gå ut over den sosiale posisjonen. Det er sannsynlig at gjestfriheten og dermed relasjonene til primærgruppen fortsatt vil være mulig å opprettholde selv med et noe redusert forbruk på oppussing.

5. “Møbler/TV/hvitevarer/innbo”

Funnene viser at det er 15,5 prosent av husholdningene som har strammet inn forbruket på dette området siste år.

Dette er i tråd med tall fra Statistisk sentralbyrå som viste en markant nedgang i varekonsumet på slutten av 2008 og i starten av 2009 (<http://www.ssb.no/emner/08/03/20/doi/>). Nedgangen kom etter en rekke år med oppgang, slik at det er sannsynlig at de fleste husholdninger er godt utstyrt med varer fra dette forbruksområdet. Det er sannsynlig at en reduksjon først og fremst vil ramme det synlige forbruket fordi det vil gå lenger tid til neste oppgradering, og det er ikke lenger mulig å være i front på disse områdene. Bruksverdien vil være den samme slik at brukeropplevelsen ikke forringes.

Konklusjonen er at relasjonene til primærgruppen i liten grad vil påvirkes ved en reduksjon. Den sosiale posisjonen kan bli svekket fordi inventaret i hjemmet ikke samsvarer med de signalene husholdningen ønsker å sende ut.

6. Felles oppsummering av “skjermet forbruk” og “redusert forbruk”.

Forventningene til modell 3 blir styrket gjennom den empiriske undersøkelsen, mens forventningene til modell 4 blir svekket. Den viktigste styrkingen av modell 3 kommer av at forbruk som bidrar til å styrke sosiale bånd til primærgruppen, skjermes fra forbruksreduksjon. Forbruk som er mer synlig og dermed egnet til å styrke den sosiale posisjonen blir i langt større grad redusert. I en økonomisk usikker tid viser empirien at husholdninger forsøker å opprettholde de nærerelasjonene. Dette skjer på bekostning av den sosiale posisjonen som blir prioritert ned.

D. Tolkning av undergruppen “Skjermet forbruk”

Fra å se på områdene enkeltvis vil jeg nå gå mer inn på hva som forbinder forbruksområdene til hverandre som er vist teknisk i flere analyser. Fellesnevneren for områdene som skjermes fra forbruksreduksjon, er at de støtter opp om de nære relasjonene. Det er også en tendens til at husholdningene har felles preferanser for hvilke forbruksområder de strammer inn på. For å underbygge denne grupperingen vil jeg trekke inn ytterligere teorier som støtter modell 3 og som til slutt vil munne ut i en diskusjon om symbolgjenstandene i standardpakken.

1. Skjermet forbruk ved øremerking av midler

Zelizer bruker betegnelsene øremerking for å beskrive hvordan penger har forskjellig verdi for oss (Zelizer 1994, 348). Zelizer trekker for eksempel frem det å gi penger i gave og mener at det har en helt annen verdi for mottageren enn om disse pengene kom som lønn. Pengene blir fylt med forpliktelser både til bruk og til gjengjeldelse. Jeg mener at det kan ha overføringsverdi til forbruk. Forbruk kan være øremerket slik at det er bundet opp til ulike områder, og ikke kan brukes vilkårlig. Ved forbruksreduksjoner vil områdene som skjermes kunne antas å være øremerket og dermed prioritert. Ut fra empirien kan det virke som opprettholdelse av sosiale relasjoner er et forbruksområde som øremerkes. Øremerkingen kan skyldes at husholdningene er bundet opp av et sosialt nettverk hvor det forventes at husholdningene setter av ressurser til spesielle anledninger og for å styrke spesielle bånd. Det kan også skyldes at i økonomisk usikre tider blir forbruket styrt mot de nære relasjonene, for å øke tryggheten og forankringen til primærgruppen. Forbruket får da mening, og blir brukt til å skape identitet og tilhørighet. Forbruksområder som ikke i samme grad ivaretar sosiale bånd er ikke øremerket og vil derfor bli redusert mer.

2. Skjermet forbruk og sosialt forbruk

Daniel Miller er en forbruksforsker som på samme måte som Bourdieu og begrepet om standardpakken ønsker å forstå forbruk i en bredere sammenheng, der tingene inngår i det kontinuerlige arbeidet med å produsere og vedlikeholde sosiale relasjoner. Miller mener at forbruket gir mening, fordi det øker graden av samvær (Lien 2010, 333). Miller er dermed på linje med begrepet om standardpakker hvor fokuset er på primærgruppen og de nære sosiale bånd. I tillegg skriver Miller at sosiale relasjoner som slektskap, vennskap og kjærlighet kontinuerlig skapes og gjenskapes gjennom vår omgang med materielle fysiske objekter. Med dette utgangspunktet kan forbruk også være en måte å overskride splittelsen mellom det sosiale og det materielle som har preget mye samfunnsvitenskapelig arbeid (Lien 2010, 336).

Forbruk brukes aktivt for å skape bånd og ved forbruksreduksjoner blir dette forbruket skjermet på bekostning av forbruk som er mer egnet til å synliggjøre andre mål og verdier.

Budskapet til Miller er at forbruk er et konstruktivt livsprosjekt. Empati med menneskene og et blikk for gode intensjoner preger beskrivelsene. Jeg mener resultatene fra denne masteroppgaven støtter opp om et slikt syn. Forbruket som skjermes for reduksjoner, handler om å ta vare på relasjonene til primærgruppen, og det tyder på at forbruket er langt mer gjennomtenkt enn kun å handle om behovstilfredsstillelse for den enkelte. Nytteverdien til forbruket går utover eget behov og egen nytelse, og inn på å gjøre gjenstander til noe meningsbærende og å muliggjøre sterke sosiale bånd. Forbruk er med på å fremme det kollektive samholdet fremfor ambisjoner på egne vegne.

3. Skjermet forbruk og skjerming av barn

Det er gjort flere undersøkelser på lavinntektsfamilier som viser at forbruk myntet på barna blir skjermet fra forbruksreduksjoner (Sandbæk mfl 2009, Thorød 2006). Tilsvarende er det gjort undersøkelser i et prosjekt om nordiske barn som viser at barn uavhengig av sosioøkonomisk og kulturell bakgrunn blir skjermet fra forbruksreduksjoner (Bonke m fl 2005). Forbruksområdene som skjermes vil alle kunne være viktige for barns velferd. Gaver hører med til markering av bursdager og andre høytider, og det vil være et press fra omgivelsene på å opprettholde et forbruk som er i tråd med det som er sosialt akseptabelt. Betalte fritidsaktiviteter er med på å skape et miljø for barna. Det er i dag mindre uformell lek og langt mer av barns fritid er nå lagt opp som betalte aktiviteter. Å holde fest/selskap kan være markeringer som barna naturlig er en del av. Mat og dagligvarer er noe som kommer hele husholdningen til gode og dermed også barna. Ved å skjerme dette forbruket vil barna skjermes fra forbruksreduksjonene, fordi det daglige kostholdet og deres opplevelser er som før.

Det er naturlig å anta at områdene som skjermes fra forbruksreduksjoner kan regnes som symbolgjenstander. Symbolgjenstandene er med på å definere grensene for de ulike standardpakkene og vil variere avhengig av blant annet ressursituasjon og alder, men en gjennomgående tendens er at symbolgjenstander er rettet mot sosiale forpliktelser fremfor materielle goder. Det er ingen klare materielle forbruksområder som blir skjermet, de havner alle som mindre prioritert forbruk. Det kan tyde på at variasjonsbredden til standardpakken er langt større og mer fleksibel når det handler om materielle ting, enn om forbruk som er rettet mot sosiale bånd og nære relasjoner.

E. Tolkning av undergruppen “reduisert forbruk”

Det kan virke som om områdene for de synlige forbruksområdene har blitt plassert i denne gruppen. Denne gruppen blir utsatt for den største andelen forbruksreduksjoner, og det tyder på at synlighet ikke er en foretrukken verdi for forbruket. Dermed er det heller ikke fokus på å opprettholde egen sosial posisjon, noe som svekker Bourdieus teorier om at sosial posisjon og sosial mobilitet er en viktig drivkraft for forbruket. I en kontekst preget av økonomisk usikre tider, ser det ut til å være viktigere å opprettholde forankring til primærgruppen fremfor å kjempe for nye sosiale posisjoner.

Undergruppene til faktoranalysen styrker også tidligere forskning om at barn blir skjermet fra forbruksreduksjoner. Foreldre prioriterer barna så lenge det er mulig slik at knappheten på penger ikke skal få for store konsekvenser (Sandbæk 2009, 248). Thorød beskriver et handlingshierarki hvor foreldre med knappe ressurser avsto fra forbruk til seg selv, som klær, uteliv og sosialt samvær (Thorød 2006). Dette stemmer godt med forbruksområdene som er plassert i gruppen og undergruppen “reduisert forbruk”.

I en kontekst som er preget av økonomisk usikre tider ser det ut til at harmonitankegangen vinner frem på bekostning av konflikttankegangen. I en krisetid vender man seg mot primærgruppen for støtte, og forbruk prioriteres da slik at det forbruket som styrker nære relasjoner skjermes. Det igjen gjør at de sosiale posisjonene blir enda mere statiske.

F. Tolkning av stegene i regresjonsanalysen

Ved å se på steg 1 til steg 4 som jeg beskrev i regresjonsanalysen, vil jeg nå tolke resultatene opp mot forventningene som ble presentert i teorikapittelet. Det er forventningene fra modell 1, 2 og 4 som vil bli tolket under regresjonsanalysen.

Steg 1: Betalingsproblemer

Mine funn viser at betalingsproblemer, reduserte inntekter og økte utgifter korrelerer med forbruksreduksjon. Dette er signifikant på 0,001 nivå. Det er en støtte til modell 1, som forventet at det ville være korrelasjon her. Reduksjonen vil skje uavhengig av den sosiale konteksten og vil være basert på vurderinger av egen økonomi.

Funnene har også stor forklaringskraft ved at de forklarer 21 prosent av variansen. Dette er en meget sterk støtte til modell 1 og det er belegg for å si at i økonomisk usikre tider vil husholdninger med betalingsproblemer redusere forbruket i større grad enn de som ikke har slike problemer.

Steg 2: Klasse

Steg 2 i regresjonsanalysen tar inn variabelen klasse. Her sammenlignes nedre, midtre og øvre del av middelklassen med arbeiderklassen, og vi ser vi at midtre og øvre del av middelklassen er signifikante og strammer inn i mindre grad. Midtre og øvre middelklasse slår signifikant ut mot arbeiderklassen også kontrollert for betalingsproblematikk. Forventningene fra modell 4 og Bourdieus teorier styrkes. Konfliktnivået og kampen om sosiale posisjoner og status øker i styrke og omfang etter hvert som vi kommer høyere opp i klassene og synlig forbruk er en viktig støttespiller for sosial posisjon.

Forklaringskraften holder seg stabil på 21 prosent. Dette resultatet betyr at modell 4 svekkes fordi forklaringskraft ikke øker nevneverdig når klasse blir lagt til i regresjonsanalysen. Samlet sett kan vi da si at klassevariabelen er av liten betydning for å forklare forbruksreduksjoner.

Steg 3: Risikoorientering

Risikoorientering er signifikant på 0,001 nivå. Det er et tydelig resultat, og denne variabelen er viktig for å forklare forbruksreduksjoner. Enda tydeligere blir det når vi ser at forklaringskraften har økt til 0,25. Dette er en betydelig økning når utgangspunktet var 0,21 og det bare er lagt til en ekstra variabel.

Ved å introdusere risikoorientering, er ikke øvre middelklasse signifikant. Klasse mister dermed ytterligere betydning, og kan ikke lenger sies å være en faktor for å forklare reduksjon av forbruk i en økonomisk usikker tid. Det avdekkes dermed også en spuriøs sammenheng ved at variabelen risikoorientering sørget for at øvre middelklasse ikke lenger er signifikant (Skog 2006, 56). Det kan tyde på at risikoorienteringen korrelerer med klasse og at øvre middelklasse er mer risikoaverse enn arbeiderklassen.

En viktig grunn til at jeg har skilt ut risikoorientering som et eget steg skyldes den omfattende innstramningen på 38,4 prosent. Den er langt høyere enn de som har meldt om reelle betalingsproblemer. Risikoorientering slår kraftig ut både på signifikans og forklaringskraft og det styrker antagelsen om at risikoorientering er en viktig faktor for forbruksreduksjon. Risikoorientering kan ses på som en holdning som kan fungere som en stabilisator (Dahl 1997, 141). Når husholdningene reduserer forbruket så mye som de gjør viser det at de bruker forbruksreduksjon til å stabilisere økonomien. De reduserer forbruket tidlig heller enn å vente til den økonomiske situasjonen er forverret og konsekvensene av betalingsproblemer kan eskalere.

Konteksten til undersøkelsen er en økonomisk krise og kan derfor ikke si noe sikkert om risikoorienteringen i en tid som ikke er preget av krise. Samtidig er det slik at de fleste av våre handlinger er basert på rutiner. Holdninger vil også være basert på dypt forankrede normer og verdier, og de fleste handlingene vil skje mer eller mindre av seg selv (Dahl 2006, 55). Det tyder på at risikoorientering er stabil og grunnen til den sterke innstrammingen under finanskrisen skyldes godt innarbeidede holdninger og ikke impulshandlinger. Ved en slik tilnærming er det belegg for å si at nordmenn generelt er risikoaverse når det gjelder innstramming av forbruket på de områdene jeg har undersøkt.

Det er en omfattende innstramming av forbruket når vi står overfor en krise, og deler av den innstrammingen skyldes risikoorientering. På samme tid er Norge et "selveierdemokrati" som er preget av å ta mye risiko i etableringsfasen, hvor det tas opp store lån og hele formuen plasseres i ett objekt. Dette er investeringer som gjøres med et langt tidsperspektiv og derfor må ta høyde for et stort spenn av økonomiske situasjoner, både husholdnings- og samfunnsøkonomisk. Resultatene kan tyde på at vi er langt mer forsiktige med forbruk som ikke er like investeringspreget, og at vi da har en mer risikoavers tilnærming. Dette gjelder særlig når det er økonomisk usikre tider.

Steg 4: Kontrollvariabler

I det siste steget er flere kontrollvariabler lagt til. Her ser vi at kjønn og alder er signifikant på 0,001 nivå. Familietype er signifikant for enslige uten barn, mens kulturell og økonomisk kapital ikke slår signifikant ut. Samlet sett viser modellen en forklaringskraft på 29 prosent av variansen. Det er en tilfredsstillende forklaringskraft for samfunnsanalyse.

a) Kjønn

Kjønn slår signifikant ut og kvinner reduserer forbruket mer enn menn. Det er kvinner som organiserer familiens gavekjøp – som representant for familien (Borch 1994). Gavebytte er både den representasjonelle, og den økonomiske siden av kvinners handlinger i husholdningen. Det er kvinnene som er limet i det nære fellesskapet. Kvinners konstante gavegivende handlinger gjør dem til relasjonsbyggere med betydelig makt gjennom utsatte goder (Døving 2010, 368). Samtidig som resultatene viser at kvinner reduserer forbruket mer enn menn, ser vi at det er områdene som er kvinnedominert som blir skjermet. Andre forklaringer på at kjønn slår ut kan være at de sitter på ulik informasjon om felles økonomi og at det derfor farger svaret, eller at husholdninger med en person slår signifikant ut på kjønn.

b) Alder

Alder slår signifikant ut på 0,001 nivå. De eldre strammer inn forbruket mer enn de yngre. Det er i strid med forventningene fra modell 2 og alder. Det var en forventning om at yngre ville stramme inn i mindre grad enn eldre fordi de var mer liberale i forhold til lån og kreditt og dermed ville bruke en slik strategi i større grad enn eldre. Det ville være tegn på mer risikovillighet å ta opp lån og kreditter til å dekke også ordinært forbruk.

Flere undersøkelser viser dette (Poppe og Jakobsen 2008, Borgeraas og Tufte 1999). Poppe og Jakobsen har i en undersøkelse funnet ut at danske forbrukeres etterspørsel etter kreditt var aldersavhengig (Poppe og Jakobsen 2008, 18). De yngste aldersgruppene var de med størst etterspørsel etter kreditt (Poppe, Jakobsen 2008, 166). En slik forskjell kan skyldes ulike livsfaser, men også sosiale bindinger, som knytter seg til kohorter. Den etablerte normen om å spare først og kjøpe etterpå, som kan knyttes til samfunnsforholdene rundt 1970 og stadig kan spores i de eldres handlingsmønster, er nå truet som den foretrukne og aksepterte forbrukeratferd. Yngre generasjoner som er vokst opp i 1980- og 1990-tallets forbrukersamfunn blir tildelt den motsatte norm, fordi de kjøper først og sparer etterpå. (Poppe & Jakobsen 2008, 18).

Resultatene fra denne oppgaven viser at unge strammer inn mer enn eldre. Det kan tyde på at de tar ansvar når det er økonomisk usikre tider. De har evnen til å omstille seg og redusere forbruket. Denne fleksibiliteten vil gjøre dem langt bedre rustet til å møte økonomiske nedgangstider.

Modell 1 styrkes ved dette resultatet. Eldre befinner seg som oftest i en annen livsfase enn yngre, og er ferdige med etableringsfasen og investeringer som man nå kan nyte godt av. De befinner seg i livsfaser som ikke er like kapital- og risikokrevende. Den grunnleggende økonomiske balansen er bedre og det er da liten grunn til å redusere forbruket.

c) Familietype

Familietype slår signifikant ut på enslige uten barn. Det er naturlig fordi enslige bare har en inntekt og dermed kan være mer sårbar for økonomiske krisetider og det er i tråd med forventningene fra modell 2. En annen forventning var at familier med barn vil stramme inn mindre fordi de ønsker å beskytte barna. Her er det ingen signifikans. Det er vanskelig å si noe mer om dette da familietyperne er inndelt så grovt at jeg ikke finner det hensiktsmessig å gå videre inn på årsaker. Det er heller ikke fokus for denne oppgaven.

d) Kapital

Verken økonomisk eller kulturell slår signifikant ut fra modell 2. Det var forventet at de ville slå ut ved at høy inntekt og kulturell kapital ville redusere forbruket mindre enn de med mindre kapital på disse områdene. Det slår ikke til og forklaringen på det kan være at forbruket er høyt i alle samfunnslag. Høyt forbruk kompenserer for høy inntekt slik at de som føler seg økonomisk utsatte nå befinner seg i alle deler av de sosiale sjikt.

G. Svar på forskningsspørsmålene

Forbruksreduksjonene fordelte seg på ulike områder som vi har sett i frekvensfordelingen. Det var en omfattende innstramming og det var ingen forbruksområder som reduserte mindre enn ni prosent og ingen som reduserte mer enn 19 prosent. Frekvensfordelingen ga seg utslag i et naturlig skille mellom fire forbruksområder som ble skjermet og fem forbruksområder som ikke ble skjermet.

Kjennetegn ved husholdningene påvirket graden av forbruksreduksjon. Husholdninger med betalingsproblemer og husholdninger med ønske om økonomisk trygghet reduserte forbruket i langt større grad enn utvalget sett under ett. Alder og kjønn slår signifikant ut, og det viser at kvinner strammer inn mer enn menn og at yngre strammer inn mer enn eldre. Verken kulturell eller økonomisk kapital slår ut.

Det var signifikante forskjeller mellom klassene, og arbeiderklassen strammer inn mer enn middelklassen, selv når det er kontrollert for betalingsproblemer. Samtidig er forklaringskraften liten slik at klasse derfor ikke er en variabel som bidrar mye til å forklare forbruksreduksjoner. Øvre middelklasse ble heller ikke signifikant når vi trakk inn risikoorientering. Basert på disse resultatene kan vi konkludere med at klasse ikke er en faktor som har betydning for forbruksreduksjoner.

VI. Konklusjon

Det kan trekkes to hovedkonklusjoner etter å ha sett empirien opp mot forventningene fra teorien og forklaringsmodellene.

Den første konklusjonen er at i økonomisk usikre tider ser vi en omfattende reduksjon av forbruket. Det er flere kjennetegn ved husholdninger som reduserer forbruket. Den ene grunnen er forbruksreduksjon av nødvendighet. Dette er gruppen som har rapportert om betalingsproblemer. Denne gruppen er liten i forhold til samlet reduksjon og det er derfor mange husholdninger som reduserer forbruket sitt uten at de har behov for det økonomisk. En gruppe som reduserer forbruket sitt langt mer enn andre er den risikoaverse gruppen. Det virker å være mange husholdninger som strammer inn forbruket i en kontekst hvor mediene er opptatt av den finansielle usikkerheten. Det fører til en omfattende innstramming som ikke bare skyldes nødvendighet, men også for å være på den sikre siden.

Den andre konklusjonen som kan trekkes er at de nære relasjonene beskyttes mot forbruksreduksjon. Av de ni forbruksområdene ser vi et tydelig skille på hvilke områder som blir skjermet fra forbruksreduksjon. Disse områdene er som vi har argumentert for i tolkningskapittelet viktige for å ivareta de sosiale båndene til primærgruppen. Gruppen som ikke blir skjermet mot forbruk er mer knyttet mot sosial mobilitet og klasse. Dette gjenspeiler seg også i regresjonsanalysen som viser at klasse er en ubetydelig faktor for å forklare forbruksreduksjon. I økonomisk usikre tider, er det de nære relasjonene til primærgruppen som skjermes. Dette svekker samtidig Bourdieus tanker om at forbruk er drevet av et ønske om å klatre i det sosiale hierarkiet, spesielt for middelklassen.

A. Relevans til sosialt arbeid

Økonomien både på globalt nivå og ned til husholdningsnivå vil svinge. Det vil derfor være nødvendig for de aller fleste å justere inntekter og utgifter for å møte nye økonomiske hverdager. Min masteroppgave har gitt mer kunnskap om hvordan husholdninger reagerer når de står overfor økonomiske nedgangstider uten at de ennå har merket innstrammingene på kroppen. Det ser ut som om reaksjonen er at de nære relasjonene skjermes, og at det skjer en omfattende reduksjon av forbruket. For den enkelte husholdning vil dette gjøre det enklere å håndtere krisen fordi den økonomiske bufferen øker. Til tross for oppslag i media om forbruksvekst og mange som tar stor risiko, viser denne oppgaven heller det motsatte.

B. Videre forskning

Å stille de samme spørsmålene i en tid preget av optimisme fremfor en tid preget av negative økonomiske utsikter, vil kunne sette resultatene fra denne undersøkelsen i et større perspektiv. Da vil det være mulig å si med større sikkerhet om 38,4 prosent reduksjon i forbruket på et eller flere områder kan karakteriseres som en omfattende eller mer normal reduksjon. Avhengig av resultatene kan det gi gode svar på husholdningenes fleksibilitet og evne til å håndtere økonomisk usikre tider.

Det ville vært interessant å se om det finnes grupper i samfunnet som ikke reduserer forbruket like mye i nedgangstider. Forbruksveksten har vært omfattende de siste årene for store deler av befolkningen, og inntektsvekst skaper også mer rikholdige standardpakker (Parsons og Smelser 1964, 226). Et interessant tema for videre forskning er å isolere grupper med stor forbruksvekst og se om de håndterer økonomisk usikre tider like forsiktig som det resultatene av hele utvalget viser. Eksempler her kan være unge og de som er i etableringsfasen som ofte har store utgifter, og små og ikke altfor stabile inntekter.

Undersøkelser som foretas i en annen kontekst vil også kunne avdekke om mønsteret i forbruksreduksjoner er det samme. Det vil være interessant å se om krisen påvirker hvilke områder som reduseres. Er det slik at krisetider får oss til å ta mer vare på de nære relasjoner? Ville sosial mobilitet vært en viktigere drivkraft med mindre risiko, slik at i oppgangstider ville teoriene til Bourdieu komme mer til sin rett?

Ved gjennomgang av forbruksområdene er det gitt støtte til både modell 3 og 4 fordi det innenfor et forbruksområde kan være flere mulige måter å redusere forbruket. Dette vil kunne påvirke om forbruksreduksjonen går utover de nære relasjonene eller den sosiale posisjonen. Ved å følge opp med kvalitative undersøkelser kunne mer vært avdekket og vi kunne fått enda større innsikt. Ved å bruke flere analysemetoder vil naturlig nok kunnskapsmengden øke.

I denne oppgaven har jeg behandlet husholdninger som en enhet. Jeg har ikke sett på hva som skjer internt i husholdningene når forbrukeratferd skal avgjøres. Spesielt når forbruket må prioriteres vil det være interessant å se hvordan forhandlingene foregår. Det vil kunne kaste lys over forbruksmønstrene og i enda større grad forklare hvilke strategier som tas i bruk og hvilke normer og verdier som settes høyest blant husholdningsmedlemmene og hvem som fikk størst gjennomslag.

Litteraturliste

Berg, Lisbeth. 2010. *Prosjekt: 3-2010*

Berg, Lisbeth. 2004. *Prosjekt: 11-2004-45*

Bourdieu, Pierre 1977. *Outline of a theory of practice*. Cambridge: Cambridge university press

Bourdieu, Pierre. 1995. *Distinksjonen*. Oversatt av Annick Prieur Oslo: Pax forlag.
Opprinnelig publisert som *La distinction Critique sociale du jugement* (Paris: Les Editions de minuit, 1979)

Bourdieu, Pierre. Loïc Waquant. 1992 *An invitation to Reflexive sociology*. Chicago: University of Chicago press

Burrows, Roger. Marsh, Catherine. 1992. *Consumption and Class Divisions and Change*. New York: St. Martins Press

Colbjørnsen, Tom. 1987. *Klassesamfunnet på hell*. Oslo Universitetsforlaget

Crompton, Rosemary. 2008. *Class and stratification*. Cambridge: Polity Press

Gulbrandsen, Lars. 2005. *Kort vei til lykke eller ruin*. NOVA-rapport 14/2005.

Gullestad, Marianne. 1989. *Kultur og hverdagsliv*. Oslo: Universitetsforlaget

Gullestad, Marianne. 2001. *Kitchen-table society*. Oslo: Universitetsforlaget

Hall, Robert E. Taylor John B. 1991. *Macroeconomics*. London. Norton and company Ltd

Levin, Irene. Trost, Jan. 2005. *Hverdagsliv og samhandling*. Oslo: Fagbokforlaget

Johannessen, Asbjørn. 2009. *Introduksjon til SPSS*. Oslo: Abstrakt forlag

Lave, Charles A. March James G. 1975. *An Introduction to Models in the Social Sciences*. New York: Harper & Row

NHO-magasinet 2011. *Velferdsfellen*.

Olsen, Bror. 2003. *Emosjonelle landskaper*. Tidsskrift for ungdomsforskning

- Parsons, Talcott. Smelser, Neil J. 1964. *Economy and society*. London: Routledge & Kegan Paul Ltd
- Poppe, Christian. Jakobsen, Turf Böcker. 2009. *Lånefest*. København: Thomson Reuters AS
- Poppe, Christian. Prosjektnotat nr. 4 2008
- Poppe, Christian. 2008. *Into the debt quagmire*. Doktoravhandling
- Priuer, Annick. Rosenlund, Lennart. 2006. Det sosiale rom, livsstilenes rom og Distinksjonen. I Annick Prieur og Carsten Sestoft (red). *Pierre Bourdieu En introduksjon*. 2006: København. Hans Reitzels forlag
- Repstad, Pål. 1998. *Sosiologiske perspektiver for helse- og sosialarbeidere*. Oslo: Tano Aschehoug
- Ringdal, Kristen. 2001. *Enhet og mangfold*. Oslo: Universitetsbiblioteket
- Rosenlund, Lennart. 2009. *Exploring the city with Bourdieu*. Saarbrücken: VDM Verlag Dr. Müller
- Røed, Erling Larsen, Mjøhus, Jon. 2009. *Finanskrise*. Oslo: Gyldendal akademisk
- Sandbæk, Mona. 2010. *Barn og unges levekår i lavinntektsfamilier. En panelstudie 2000-2009*. Oslo: NOVA-rapport 10/10
- Schelderup, Gerhard Emil og Knudsen, Morten William (red). *Forbrukersosiologi*. 2007. Oslo: Cappelen Akademisk forlag
- Skog, Ole Jørgen. 2005. *Å forklare sosiale fenomener*. Oslo: Gyldendal akademisk
- Smelser, Neil, J. Swedberg, Richard (red). *The handbook of economic sociology*. 2005. Princeton and Oxford. Princeton university press.
- Solstad, Asgeir. 2006. *Pengene og livet*. Oslo: Universitetsforlaget
- Thorød, A.B. 2006. *En normal barndom? Foreldrestrategier for å skjerme barn fra konsekvenser av å leve med lav inntekt*. Oslo: NOVA-rapport 2/06
- Tufte, Per Arne. 2005. *Gjeldsordning som fortjent*. Doktoravhandling

Veblen, Thorstein. 1899. *The theory of the leisure class*. Amherst NY: Prometheus books 1998.

Wacquant. Loïc J.D. 1991. *Den kritiske ettertanke*. Oslo: Det norske samlaget

Weber. Max. 1971. *Makt og byråkrati*. Oversatt av Dag Østerberg. Oslo: Gyldendal.
Opprinnelig publisert som *Wirtschaft und gesellschaft* del III, (Tübingen:J.C.B Mohr (Paul Siebeck, 1922)

Weininger. E.B 2005. *Foundations of Pierre Bourdieus class analysis*

Widerberg. Karin. 2001. *Historien om et kvalitativt forskningsprosjekt*. Oslo universitetsforlaget

Zelizer. Viviana. 1989. *The social meaning of Money: "Special Monies"*. The American Journal of sociology, Vol 95, No. 2